

REVISTA

Logweb

www.logweb.com.br

referência em logística



Empilhadeiras
Betrâtes



Empilhadeiras
Patoladas



Empilhadeiras
a Combustão



Transpaletas
Elétricas

**Quanto maior o desafio
maior a produtividade**

Soluções de disponibilidade na medida
certa para sua empresa

Retrak®
Eficiência a baixo custo

REVISTA

Logweb

- Supply Chain
- Multimodal
- Comércio Exterior
- Movimentação
- Armazenagem
- Embalagem
- PDV
- Agrologística
- E-commerce
- Logística Portuária

| www.logweb.com.br | edição nº 135 | Mai | 2013 | R\$ 15,00 |

referência em logística



Paletes de madeira: demanda poderia ser ainda maior

Supermercados: OLs e transportadoras driblam problemas

Peças para empilhadeiras: queda no preço das originais

Setor de baterias tracionárias tem crescimento sólido



SOMOS FORTES, INTELIGENTES. SOMOS MUITOS.



PARCEIROS FORTES.
EMPILHADEIRAS ROBUSTAS.™



team **one**

POR QUÊ?

A mais conceituada empresa de equipamentos de movimentação e armazenagem do mundo.

► **SOMOS FORTES.**

Produtos reconhecidamente robustos comercializados por uma sólida rede de distribuidores.

► **SOMOS INTELIGENTES.**

Nossas soluções customizadas e aplicação eficiente são a base para maior produtividade. Marca com maior valor de revenda do mercado.

► **SOMOS MUITOS.**

Temos uma linha completa de produtos, a maior população de máquinas do mercado e a cobertura mais abrangente.

Tudo isso faz com que o cliente saia mais satisfeito porque, ao comprar Hyster, percebe que tomou a decisão certa.

ACESSE

www.hyster.com/brasil/pt-br



Publicação mensal, especializada em
logística, da Logweb Editora Ltda.
Parte integrante do portal
www.logweb.com.br
twitter: **logweb_editora**



Tiragem: 10.000 exemplares

**Redação, Publicidade,
Circulação e Administração**
Rua dos Pinheiros, 240 - conj. 12
05422-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax: 11 3081.2772
Nextel: 11 7714.5379 ID: 15*7582

Redação
Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

Editor
Wanderley Gonelli Gonçalves
(MTB/SP 12068)
jornalismo@logweb.com.br

Redação
Danilo Cândido de Oliveira (MTB/SP 55394)
redacao5@logweb.com.br

Mariana Mirra (MTB/SP 56654)
redacao2@logweb.com.br

Priscilla Cardoso (MTB/SP 68731)
redacao3@logweb.com.br

Diretoria Executiva
Valéria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças
Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Diretoria Comercial
Maria Zimmermann - Nextel: 11 7714.5378
Nextel: ID 55*15*7581 - maria@logweb.com.br

Assistente Comercial
Júlia Gonçalves
comercial@logweb.com.br

Gerência de Negócios
Cleó Brito - Cel.: 11 99666-9504
cleo@logweb.com.br

Nivaldo Manzano - Cel.: 11 99701.2077
nivaldo@logweb.com.br

José Oliveira - Cel.: 11 96675-4607
oliveira@logweb.com.br

Thais Carvalho (Estagiária)
cel.: 11 98659.1872 - thais@logweb.com.br

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

Novidades, uma constante na Logweb

Em seus 11 anos de existência, a revista *Logweb* tem primado pela constância com que apresenta novidades - muitas delas amplamente adotadas pelo mercado.

São novidades que acrescentam mais informações ao dia a dia dos nossos leitores - focando segmentos da logística pouco explorados - ou facilitam a leitura da revista, tornando mais dinâmico o ato de receber as informações.

Assim, nesta edição apresentamos mais algumas novidades aos nossos leitores. São novas seções que mostram a logística em segmentos que, hoje, são responsáveis por grandes impulsos na economia.

Primeiramente, destacamos, na seção "Agrológica", o papel fundamental da logística no agronegócio. Aqui apresentamos a logística no campo - e do campo para a cidade - as novidades, o que está disponível, o que está acontecendo, etc.

Também novidade é a seção "Logística Portuária", onde outro importante segmento da nossa economia é enfocado, segmento este onde o bom desempenho da logística é fundamental. Aqui também apresentamos as novidades em termos de operações logísticas, novos equipamentos, dados, etc.

A terceira novidade é o PDV. Sim, vamos focar a logística no e para o Ponto de Venda - embora já tenhamos fazendo isto de modo disperso, inclusive no portal. Afinal, sem a logística não há mercadoria nas gôndolas e prateleiras dos varejistas. Aqui, destaca

para a logística e a automação visando ao melhor fluxo de materiais.

E, por fim, ainda como novidade, o e-commerce. Embora ainda nesta edição a seção não esteja incluída, ela passará a figurar nas páginas da revista, dada, também, a sua importância em termos de economia, e onde a logística já se mostrou fundamental - muitos presenteados já ficaram de mãos vazias por falta de entrega dos seus presentes comprados via web.



Wanderley Gonelli Gonçalves, Editor

Para todas estas novidades, também contamos com a participação dos leitores, nos enviando informações que possam ser de interesse do mercado.

Aliás, vale destacar que uma das edições de grande sucesso da revista é um dos destaques desta edição de *Logweb*: "Investimentos". Mostramos, através dela, que, pelas ações das empresas em termos de investimentos ocorridos ou a serem realizados, o mercado, a despeito dos problemas enfrentados, continua "pulando", não estando parado ou estagnado.

Confira. E também nos envie as novidades em termos de investimentos por parte da sua empresa.

Agenda

Consulte no portal www.logweb.com.br a agenda com informações sobre feiras, fóruns, seminários, cursos e palestras nas áreas de logística, Supply Chain, embalagem, movimentação, armazenagem, automação e comércio exterior.

www.logweb.com.br

- 6** **Transporte**
Com 50 anos de atuação, Transparaguay cobra mais investimentos em infraestrutura
- 7** **Empilhadeiras**
Paletrans Equipamentos passa por reestruturação
- Tecnologia da Informação**
- 8** Sistema RFID para inspeção de materiais na elevação de cargas é aposta da Rigging Brasil
- 10** Com novas tecnologias, mercado de RFID espera obter mais crescimento no Brasil
- 13** **Empilhadeiras**
Auxter lança representação da marca Mitsubishi Empilhadeiras
- 14** **Logística & Meio Ambiente**
- 16** **Baterias**
PSU apresenta dois novos carregadores com operação totalmente automática
- 17** **Movimentação**
TGW aposta no shuttle Stingray para manter ritmo de crescimento
- 18** **Transporte Ferroviário**
Com dados desde 1997, ANTF destaca evolução do transporte ferroviário brasileiro
- 22** **Alimentos & Bebidas**
Naturale fecha primeira exportação e organiza logística nacional de distribuição
- 24** **Parceria**
FedEx Trade Networks firma aliança estratégica com a Portlink Logística Multimodal
- Especial**
- 34** Paletes de madeira: uso cresce, mas a demanda poderia ser ainda maior
- 40** Setor de baterias tracionárias tem crescimento sólido
- 26** **Transporte Marítimo**
Libra apresenta planos de investimentos para suas três divisões
- 28** **PDV**
- 32** **Novidades**
BMC apresenta nova empilhadeira a gás e plataformas aéreas
- 44** **Logística Portuária**
- 46** **Implementos Rodoviários**
Labor apresenta nova carreta frigorífica da família Maxiloader
- 48** **Logística Farmacêutica**
Evento em São Paulo foca a cadeia logística farmacêutica
- 50** **Agrologística**
- 52** **Distribuição**
Vendas crescem no setor supermercadista, mas os problemas continuam
- 60** **Empilhadeiras**
Com queda no preço das peças originais, mercado acredita que a tendência é de crescimento
- 63** **Veículos Elétricos**
Clark expande negócios lançando veículos elétricos utilitários
- 64** **Negócio Fechado**
- 66** **Fique por Dentro**
- Investimentos**
9, 16, 21, 39, 43, 55, 59 e 63

Disponibilidade. Alta Performance Confiança.

Depois de uma certa idade,
a gente não pode mais brincar.
Principalmente se o assunto
for logística.

Vida de criança é uma aventura. A gente corre, cria fantasias e se arrisca, muito diferente do mundo adulto. Mas uma coisa não muda: quando a gente quer segurança, procura valor e qualidade. E nisso as Empilhadeiras Mitsubishi são imbatíveis. Confira:

Otimo custo benefício.

Baixo custo de manutenção.

Garantia de 1 ano ou 2 mil horas, podendo estender para 2 anos ou 4 mil horas.

Conceituada pós-venda.

Parceria e comprometimento com seus objetivos.



AUXTER

Produtos de Catorze Marcas, Confiáveis e Comprovados

contato@auxter.com.br - www.auxter.com.br

MATRIZ OSASCO
Av. dos Ferrovias, 393 - Osasco
SP - CEP 06.208-000
Tel: (11) 3042-0000

FILIAL PRAIA GRANDE
Tel: (11) 3471-8884

FILIAL CAMPINAS
Tel: (19) 3257-2640

FILIAL RIBEIRÃO PRETO
Tel: (16) 3634-4030

FILIAL TACUATÉ
Tel: (13) 3424-8961

FILIAL SJ DO RIO PRETO
Tel: (13) 3258-2070


FILIAL BARRIO
Tel: (14) 3223-5074

FILIAL ARAÇATUBA
Tel: (13) 3624-0000

 **MITSUBISHI
EMPILHADEIRAS**

Distribuidor exclusivo SE, SP, RJ, CE, GO, DF

Com 50 anos de atuação, Transparaguay cobra mais investimentos em infraestrutura

Daniilo Cândido de Oliveira 

Desde a década de 1960 no mercado, a Transparaguay Transportes Rodoviários (Fone: 11 3687.4770) iniciou seu processo de entregas por mais de 1.500 km de estradas entre São Paulo, SP, e Assunção, no Paraguai, passando por Foz do Iguaçu, PR, na tríplice fronteira com Argentina e Paraguai, no ano de 1962. A empresa cresceu e, após cinco décadas, conquistou frota própria e pontos estratégicos para carga, descarga e armazenagem.

A matriz da Transparaguay está localizada na cidade de Osasco, SP, com um depósito de 1.500 m², e é responsável pela logística de coletas, emissão das documentações e relacionamento com cliente no embarque das mercadorias. Já a filial em Foz possui 15.000 m², sendo 1.500 m² de área coberta e pátio operacional. Também há um escritório comercial e financeiro em Assunção.

PROBLEMAS NAS RODOVIAS

Durante seus mais de 50 anos de história, a Transparaguay atingiu bom crescimento, mas enfrentou vários problemas até chegar ao patamar atual. A falta de infraestrutura era a pior barreira e, em uma análise geral, ainda não é uma dificuldade resolvida, mas apresenta menor impacto.

Sem rodovias que amenizassem o longo trajeto, anteriormente o percurso era feito por estradas de terra e balsas, como revela o sócio-diretor da Transparaguay em São Paulo e presidente da Câmara de Comércio Brasil-Paraguai, Eulógio

Quiñonez Ramirez. “De São Paulo à cidade de Foz do Iguaçu, o percurso de 1.500 km no traçado antigo era totalmente realizado em estradas de terra. Quando os caminhões chegavam à fronteira, as cargas eram descarregadas, atravessavam em balsas e, em Presidente Franco, no Paraguai, eram novamente carregadas em caminhões que ali aguardavam para seguir mais 300 km até a capital, Assunção”, explica. De lá para cá, as estradas melhoraram, tanto é que o trajeto até Foz do Iguaçu foi completamente asfaltado em 1967, mas outras barreiras surgiram.

“Problemas de infraestrutura há em todos os sentidos. O Brasil ainda carece de boas estradas, de falta de estacionamento nos portos secos. Sofremos ainda com os pedágios elevados, com as demoras nas aduanas, greves de funcionários públicos”, revela Ramirez.

As críticas da Transparaguay não estão restritas à falta de investimentos públicos e privados nas estruturas. De acordo com a companhia, são comuns as dificuldades no comércio exterior. Por exemplo, as empresas que movimentam cargas entre países precisam de uma série de licenças. “Dependemos diretamente dos órgãos federais: Receita Federal, Ministério da Agricultura e ANVISA, por exemplo. E a falta de pessoal nesse âmbito é gritante, além da falta de interligação entre eles. Os caminhões perdem muito tempo parados nas aduanas dos dois países. O Mercosul, infeliz-



Da esquerda para a direita: Isidro Quiñonez, Leonardo Quiñonez e Eulógio Quiñonez Ramirez. Família Quiñonez já está na segunda geração à frente da Transparaguay


mente, ainda tem muitos entraves na prática”, ressalta o executivo.

Atualmente, a transportadora movimenta cargas em geral – secas, frigoríficas e consolidadas – e cargas especiais – com dimensões excedentes. Além disso, estão disponíveis os serviços de assessoria em logística e documentação de importação e exportação. A frota da Transparaguay é própria, composta por 70 veículos, além de contar com o apoio de mais de 200 caminhões terceirizados. A carteira de clientes é bastante diversificada, tanto em tamanho da companhia atendida como em segmento. Entre elas estão: Tetra Pak, Phelps Dodge, International Paper e Furukawa.

O conhecimento apurado do mercado paraguaio, além, claro, do brasileiro, é destacado pela empresa. É exatamente este foco que fez a transportadora crescer, já que é uma empresa brasileira de família paraguaia. Em 1962, o Paraguai não possuía fábricas, o que tornava o país altamente

dependente dos produtos importados do Brasil. A família Quiñonez enxergou este filão a ser explorado e fundou a Transparaguay Transportes Rodoviários.

“O volume de importações crescia anualmente, aumentando, assim, o movimento de caminhões nas estradas brasileiras. Somente em 1967, quando o Brasil concluiu o asfalto até Foz do Iguaçu, a Ponte da Amizade também foi inaugurada, unindo os dois países. Com a abertura comercial, o que se viu foi um aumento do comércio e turismo na fronteira, aumentando a cada dia as oportunidades de serviços”, complementa Ramirez.

Enquanto comemora bons resultados, com balanços econômicos positivos, a Transparaguay também minimiza os efeitos da crise financeira. Em 2011, por exemplo, o impacto foi pequeno, aliado à alta taxa de crescimento do Paraguai. Já 2012 foi um ano mais difícil, principalmente pela situação política paraguaia, que fez o mercado se retrair. 

Paletrans Equipamentos passa por reestruturação

Fabricante de transpales e empilhadeiras, a Paletrans (Fone: 16 3951.9999) acaba de anunciar Ivens Encarnação como seu novo CEO. Ele será o responsável pela área de equipamentos da companhia, que agora passar a ter três executivos na linha de frente. Além dele, a empresa já contava com o diretor comercial, Antonio Augusto

Penteado: "precisávamos reformular a estrutura de comando para continuar crescendo e, por isso, trouxemos um profissional com a competência do Ivens"

Pinheiro Zuccolotto, e com o diretor industrial, Marcelo Pruaño. Ivens ocupa o cargo após passar dez anos na Paraná Equipamentos e dois na Terex para a América Latina. De acordo com o presidente da Paletrans, Lineu Penteado, a mudança foi uma exigência do mercado. "Precisávamos reformular a estrutura de comando da companhia para continuar crescendo. A profissionalização do segmento nos obriga a fazer alterações estratégicas na empresa e, por isso, trouxemos um profissional com a competên-

cia do Ivens para agregar valor à Paletrans", afirmou o presidente.

A chegada de Ivens também coincide com a nova aposta da fabricante: a empilhadeira retrátil PR20i. Com capacidade para movimentar duas toneladas de carga, o equipamento está à disposição do mercado em cinco versões: 7, 8, 9, 10 e 11,6 metros de elevação.

Penteado revelou que o lançamento frequente de mais maquinários é um compromisso da empresa. Somente para 2013, os investimentos previstos em equipamentos devem alcançar cerca de R\$ 500 mil. Este aporte financeiro, aliado à chegada do novo respon-

sável pelo setor de equipamentos, deve manter o ritmo de crescimento da Paletrans.

"Falando apenas das empilhadeiras retráteis, nós estimamos uma expansão de 4% em 2013. Já no geral, o faturamento previsto da Paletrans é de 20% a mais do que o registrado no ano passado", projeta Penteado.

Ainda segundo o executivo, a Paletrans só não conseguirá crescer mais devido ao "Custo Brasil". Penteado classifica o mercado logístico nacional como propício para expansão, mas salienta que os impostos e o baixo nível de investimentos em infraestrutura prejudicam o setor. Logweb



Pode contar conosco para cuidar bem do **CORAÇÃO** de sua empilhadeira.

UM NOVO CONCEITO EM MANUTENÇÃO DE BATERIAS TRACIONÁRIAS.

- Técnicos com veículos equipados para execução de todos os serviços.
- Manutenção corretiva, preventiva e venda de baterias tracionárias.
- Contratos de gestão de baterias e carregadores e projeto de construção de salas.



www.equalizabaterias.com.br
www.facebook.com/equalizabaterias

Rua José Souza, 470 - Varzea Paulista - SP
 (11) 4596 1729 | (11) 7818 6047
 ID 55*89*105064

Sistema RFID para inspeção de materiais na elevação de cargas é aposta da Rigging Brasil

A Rigging Brasil (Fone: 11 2532.0529), especializada em sistemas para elevação, movimentação e amarração de cargas, está fornecendo um novo serviço de RFID – Identificação por Radiofrequência para inspeção de materiais para elevação. Ele é destinado a vários setores, como construção civil, petroquímica e siderurgia, entre outros.

De acordo com Alexandre Souza Simões, gestor de Negócios e Operações da Rigging Brasil, a empresa é a primeira a aplicar tecnologia de radiofrequência ao processo de elevação de material no País. Até então, os equipamentos, como cabos de aço, por exemplo, continham pequenas placas numeradas, e um inspetor ia de material em material fazendo anotações manuais. Observando a carência do mercado no controle de informações e processos voltados à movimentação de cargas, a empresa decidiu investir no serviço realizado por radiofrequência.

As informações são armazenadas

através de um chip, instalado em cada equipamento, que pode ser lido por um tablet.

Simões explica como é feito o processo de coleta de dados: “existem diversos métodos de identificação, mas o mais comum é armazenar um número de série que identifique o material em um microchip. Tal tecnologia permite a captura automática de dados para identificação de objetos com dispositivos eletrônicos, que emitem sinais de radiofrequência para os tablets. A sua principal função, hoje, é ser uma tecnologia de transformação, que pode ajudar a reduzir desperdício, limitar roubos, gerir inventários, simplificar a logística e aumentar a produtividade. Uma das maiores vantagens dos sistemas baseados em RFID é o fato de permitir a codificação em ambientes hostis”.

Além da leitura em locais difíceis, o gestor de Negócios e Operações destaca que a outra vantagem da solução é a agilidade na automatização do processo, que se transforma em economia de tempo.

A exatidão dos dados coletados e o cumprimento de normas técnicas também são ressaltados. Se o processo manual pode ocasionar erros por uma anotação incorreta, o RFID afasta a possibilidade. Também é possível colocar o chip em qualquer material ou equipamento que precise de inspeção, como guindastes e extintores, por exemplo.

A Rigging Brasil está otimista quanto à adoção do sistema pelo mercado brasileiro. Com grandes clientes em sua carteira, como

Votorantim, Libra Terminals e Armo, a companhia toma como exemplo os mercados estrangeiros para projetar sua consolidação no Brasil. “As expectativas são grandes, tendo em vista que essa tecnologia já está bastante difundida em mercados internacionais e diretamente em nossa área, com cases de sucesso espalhados pelo mundo. A Rigging Brasil sai como pioneira na utilização da tecnologia e possui know-how para aplicar a tecnologia em tecnologia de processos e diversas áreas industriais”, enaltece o gestor de Negócios e Operações.

IMPLEMENTAÇÃO E TREINAMENTO

Porém, para se implantar o serviço em uma empresa, a Rigging Brasil alerta para um detalhado estudo da área de inserção do projeto. “Antes de iniciar a aplicação do RFID, deve-se conhecer muito bem o processo que se quer controlar, fazendo um mapeamento dos locais-chave para o controle da produção, inspeção, manutenção ou outras informações. Em seguida deve-se escolher entre a tecnologia HF (leitura próxima) ou UHF (leitura a distância), chegando ao planejamento de como todas essas informações serão tratadas através de um sistema gerencial”, esclarece Simões.

Após a instalação do sistema via radiofrequência, a Rigging Brasil propõe o treinamento para

Daniilo Cândido de Oliveira



o profissional que vai operar o sistema. Conhecido como “rigger”, o funcionário torna-se um técnico responsável por estudar, calcular e projetar as operações de carga com guindastes, por exemplo. Ele também é responsável por entender as características dos equipamentos a serem operados e dos materiais utilizados para elaborar um projeto específico.

O curso tem duração de 40 horas e segue um plano passo a passo elaborado pela Rigging Brasil. O treinamento oferece situações diversas que podem ocorrer no dia a dia, como utilização de miniguindastes. Também estão disponíveis treinamentos para outros tipos de profissionais voltados ao segmento de elevação, amarração e movimentação de carga, como supervisor de rigging, trabalho em altura conforme a Norma Regulamentar 35, inspetor de eslingas e sinaleiro.

Ibéria Transportes investe R\$ 15 milhões em implementação de frota

A Ibéria Transportes e Serviços (Fone: 71 2101.0055), especializada em transporte de cargas especiais e na locação de máquinas e equipamentos, investiu R\$ 15 milhões na aquisição de um caminhão guindaste com capacidade de içamento de cargas de até 300 toneladas e de novos guindastes com capacidade para 75 toneladas, além de cavalos mecânicos, semibreques, dollys e linhas de eixo. O objetivo da empresa, cuja presença é cada

vez maior em todo o território nacional, é operar com os novos equipamentos nos grandes investimentos que estão sendo realizados na Bahia. "Devido à instalação do Estaleiro Paraguaguá, a construção das fábricas da Basf, da Jac Motors e da Itaipava na Bahia, já estamos preparados para transportar equipamentos de grandes dimensões, que são fundamentais para a viabilização destes empreendimentos", diz Miguel Diz Gil, diretor-presidente da Ibéria.

Somov deve investir R\$ 30 milhões em 2013 para fortalecer seu programa de suporte ao produto

Especializada em serviços de movimentação de materiais por meio das marcas Hyster e Yale, a Somov (Fone: 11 4772.0800) anunciou um investimento de R\$ 30 milhões para fortalecer ainda mais seu programa de suporte ao produto. Desse total,

R\$ 20 milhões serão destinados à renovação da frota para locação, e o restante será aplicado na construção de um prédio para manutenção de equipamentos e laboratório, além da elaboração de um programa de treinamento para profissionais.

Correios investem em modernização de TI e em frota

Os Correios (Fone: 3003.0100) estão investindo na modernização da sua infraestrutura de TI, já que, com o aumento do número de agências e, também, do escopo de novos negócios, o investimento na expansão do parque tecnológico e na modernização dos sistemas de TI passou a ser imprescindível. Pensando no crescimento das operações para 2013, a instituição realizou no final de 2012 uma licitação com o objetivo de preparar sua infraestrutura de TI para o aumento de poder computacional. Foram contratados licenças e serviços da plataforma IBM WebSphere para Servidores de Aplicação Java. Vencedora da licitação, a eWave do Brasil (Fone: 11 3071.1779) atuará em conjunto com o time de TI dos Correios. Ainda em se falando de investimentos, cerca de 5,7 mil

veículos novos foram entregues às unidades dos Correios em todo o Brasil, para renovação e ampliação da frota, no último mês de dezembro, dos quais 3.988 são motocicletas comuns, 1.323 motocicletas trail e 358 furgões, totalizando um investimento de R\$ 40 milhões. Mais de 14.000 veículos já foram adquiridos e a ECT pretende comprar mais 9.100 ainda em 2013. Além disso, 13.000 trabalhadores foram contratados por concurso público nos últimos dois anos. Em 2013, serão mais 6.600. A empresa também realizou a reforma e a ampliação de 1.300 unidades administrativas, operacionais e de atendimento em todo o Brasil, com investimento de R\$ 300 milhões. Mais de 13.300 novos computadores também foram entregues às unidades, em um investimento de R\$ 18 milhões.



Dificuldades com sua logística interna, com a administração de fretes ou com sua frota? Conte com mais de 20 anos de experiência embarcadas nas soluções de WMS e TMS da Sythex.



Com novas tecnologias, mercado de RFID espera obter mais crescimento no Brasil

Para executivos do setor, ainda falta uma maior divulgação da tecnologia, um real entendimento das suas limitações e a definição dos benefícios que ela pode proporcionar para as empresas.

As etiquetas RFID (identificação por radiofrequência) estão com sua tecnologia cada vez mais evoluída, ganhando, assim, a confiança de novos setores do mercado em todo o mundo. Segundo dados da consultoria ABI Research, os usos tradicionais da tecnologia – como dentro do setor automotivo – continuam a crescer e são projetados para aumentar em US\$ 2,8 bilhões até 2017.

No Brasil, o Ministério da Ciência e Tecnologia, em parceria com a Receita Federal e os estados da União, por intermédio de suas Secretarias de Fazenda, criou, em 2009, o Brasil-ID – Sistema de Identificação, Rastreamento e Autenticação de Mercadorias, que tem como principal objetivo implantar uma infraestrutura tecnológica de hardware e de software capaz de garantir a identificação, o rastreamento e a autenticação das mercadorias produzidas e em circulação pelo país com a utilização de chips RFID. A ideia é que, através dessa tecnologia, seja possível padronizar e desburocratizar o processo de produção, logística e de fiscalização de mercadorias.

“O Brasil-ID já está começando a exigir que produtos vendidos no país sejam etiquetados com tag RFID, a fim de facilitar os processos de



Santos, da PC Sistemas: o Brasil-ID está exigindo que produtos vendidos no país sejam etiquetados com RFID, para facilitar os processos de fiscalização

fiscalização. Um piloto desse projeto estará rodando em dez indústrias e em três rodovias federais”, explica Fabricio Fernandes dos Santos, gerente de tecnologia da PC Sistemas (Fone: 62 3250.0200).

“O desenvolvimento da tecnologia RFID no mercado brasileiro vem crescendo nos últimos anos. O Brasil já dispõe de normas bem desenvolvidas para estas tecnologias”, também comenta o gerente de canais da Motorola Solutions (Fone: 11 4133.3100), Roberto Mielle.

Entre as vantagens da utilização desse tipo de etiqueta estão os ganhos operacionais, com a diminuição no tempo gasto

em alguns processos, e, também, o retorno de investimentos, que pode chegar a até 5% do faturamento anual da empresa, dependendo do segmento em que ela atue.

“A tendência é ampliar a utilização das tags RFID, tanto por ganhos operacionais – como, por exemplo, em um processo em que, hoje, cinco pessoas gastam 2 horas para executar e que, com o RFID, será possível fazer em 10 minutos com apenas uma pessoa –, quanto por cumprimento da legislação, já que o governo poderá auditar veículos sem ter que descarregar mercadorias”, explica Santos, da PC Sistemas.

“Alguns estudos mostraram que o retorno de investimentos com a utilização do RFID pode chegar a até 5% do faturamento anual. Se tomarmos como exemplo uma empresa varejista que fatura cerca de R\$ 4 bilhões anuais, o ganho com a utilização

do RFID pode chegar a R\$ 200 milhões no ano, um valor absolutamente gigantesco”, também analisa Marco Antônio Carbonari, diretor de RFID do Grupo CCRR (Fone: 11 2535.9000).

Mas, mesmo apresentando inúmeras vantagens com relação às etiquetas com código de barras, o segmento de RFID ainda não vive um momento totalmente favorável no Brasil. O crescimento ainda fica aquém do esperado.

Entre os fatores desse baixo desempenho são destacados a falta de entendimento da tecnologia, a pouca divulgação sobre como o RFID funciona e, também, os custos da tag.

“Não existem mais dúvidas se os sistemas de RFID funcionam ou não. O momento no Brasil é de plena credibilidade da tecnologia e seus potenciais de ganho. A questão maior, que irá decidir o ritmo da evolução da tecnologia

Priscilla Cardoso



no país, é o preço da tag, que ainda desmotiva alguns investimentos”, explica Wagner Bernardes, diretor comercial da Seal Tecnologia (Fone: 11 2134.3814).

“A expansão das aplicações de RFID ficou abaixo das expectativas porque foram criados dois mitos que, aos poucos, estão sendo derrubados, ou melhor, entendidos: que RFID lê tudo e é muito caro. A partir do entendimento das limitações da tecnologia e da definição dos reais benefícios que a empresa espera – e não dos sonhos – consegue-se fazer um estudo de viabilidade que, em muitos casos, justifica o investimento”, também comenta Augusto Barone Piccinini, gerente da divisão de automação da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772 3333).

Já para Santos, da PC Sistemas, a questão do preço



Costa Jr., da Syscontrol: “a tendência é ampliar a utilização das tags RFID, tanto por ganhos operacionais quanto por cumprimento da legislação”

está sendo superada no Brasil. “O custo destas etiquetas caiu consideravelmente nos últimos quatro anos. Hoje, é possível encontrá-las a R\$ 0,10, e já temos projetos como o Brasil-ID. Portanto, a tendência é ampliar a utilização das mesmas, tanto

por ganhos operacionais quanto por cumprimento da legislação”, afirma ele.

Para Milton Costa Jr., gerente de contas da Syscontrol (Fone: 19 3272 1333), falta uma divulgação maior da tecnologia, para que o seu funcionamento seja entendido claramente.

“Hoje em dia essa tecnologia está bem evoluída e aperfeiçoada para praticamente todos os tipos de estoque, porém o primeiro passo seria a clara e ampla divulgação da mesma para todos os fabricantes de equipamentos e insumos, integradores especializados e associações de classe de como ela funciona, o que é necessário para sua implantação, o retorno do investimento, os ganhos reais com a adoção e o caminho correto para o investimento”, afirma ele.

TENDÊNCIAS

Com o aumento da tecnologia e, consequentemente, de sua credibilidade, as expectativas do segmento de RFID são de que as tags expandam sua área de atuação e se desenvolvam cada vez mais no país.

“A tendência é que ocorra um aumento da área de abrangência da tecnologia, barateando o custo dos equipamentos e suprimentos através do aumento da demanda decorrente de uma maior utilização da tecnologia RFID pelos diversos setores da economia. A tecnologia RFID está sendo muito aplicada para a identificação retornável, que são as identificações de itens transportados entre diversos locais e que suas identificações são permanentes, como, por exemplo, paletes plásticos

A NOVUS tem soluções para toda a cadeia do frio

Garantia da qualidade desde a fabricação até a entrega de seu produto!



Somente uma empresa com um extenso portfólio de produtos e experiência de mercado é capaz de garantir aos seus clientes as etapas da cadeia do frio com confiabilidade, rastreabilidade e validação na medição, controle e registro de temperatura e umidade de seus produtos.

Engenharia de Aplicação
Protocolos de Validação
Laboratório de Metrologia
Data Loggers portáteis
Software de rastreabilidade on-line



- ✓ **Armazenagem e Logística**
- ✓ **Gestão Ambiental**
- ✓ **Pallet e Embalagens de Madeira**

PALLETS DE MADEIRA,
com qualidade para a
segurança de seu
produto.



www.grupociadopallets.com.br

Fone Comercial: 19 3891 1438

retornáveis, tambores, engradados, caixas de metal, entre outras”, explica Costa Jr., da Syscontrol.

“O RFID tem um campo enorme a ser explorado na logística, tanto pela facilidade óbvia de implantação, quanto pela minimização de recursos e investimentos”, também comenta Piccinini, da Marcamp.

Para o gerente de canais da Motorola Solutions, não há regra para uma empresa adotar a tecnologia. Segundo ele, todas, tecnicamente, podem usar esta solução e esta pode ser uma tendência futura.

“Tudo depende, basicamente, de como os fabricantes e integradores explicam e demonstram a tecnologia de RFID ao cliente final. Não só de maneira clara e objetiva, não só o cálculo de retorno sobre o investimento, mas, sim, todos os benefícios que ela proporciona, como aumento real de produtividade, flexibilização do sistema para qualquer alteração necessária, visibilidade real de seus ativos e informação precisa ao cliente final de quando, quais e quantos produtos foram despachados, recebidos ou movimentados”, explica Mielle.

NOVIDADES

Com uma forte tendência para o RFID crescer e se expandir no mercado brasileiro, as empresas do segmento têm investido constantemente e realizado diversos lançamentos.

Dentro da Seal Tecnologia, a principal

novidade é a nova versão do middleware para RFID Kairos, que não é destinado apenas ao RFID, operando, também, em qualquer ambiente de coleta de dados, com o objetivo de viabilizar alguns projetos de automação.

Na Marcamp, os investimentos foram para a criação de novos leitores, novas antenas (inclusive nacionais) e novas tags, que permitem maior distância na leitura, mesmo quando aplicadas em superfícies metálicas.

“A divisão de Automação da Marcamp procura manter-se alinhada com as mais recentes tecnologias e, para isso, mantém parceria com os principais fabricantes de hardware do mercado, assim como com desenvolvedores de software, para promover a integração com os ERP’s e WMS’s de seus clientes”, explica Piccinini.

Na Motorola Solutions, o portfólio comporta leitores de RFID fixos, portáteis (computadores móveis com RFID) e móveis.


Já no Grupo CCRR, os investimentos estão voltados para uma linha de fabricação de tags com um custo menor, e também para uma diminuição do preço. “Vamos entrar no mercado fabricando tags já neste ano, apresentando preços interessantes, como resultado dos investimentos que estamos efetuando no processo de fabricação. Nossos produtos terão a qualidade dos melhores do mercado, pois estamos adquirindo insumos dos melhores fornecedores mundiais. Estaremos ao lado dos integradores e



Mielle, da Motorola Solutions, o desenvolvimento do RFID no Brasil vem crescendo nos últimos anos, e o país já dispõe de normas bem definidas

distribuidores com suporte integral para a construção desse mercado”, diz Carbonari.

Na Syscontrol, o trabalho vem sendo feito junto aos fornecedores para o desenvolvimento de soluções que possam auxiliar o cliente.

“A busca por tecnologias mais seguras, estáveis e confiáveis vem ao encontro dos interesses do mercado. A tecnologia RFID é uma maneira segura de garantir que determinada tarefa que tenha sido pré-determinada possa ser realizada de maneira segura e confiável, facilitando o trabalho e tendendo a zero os erros no processo”, conclui o gerente de contas da Syscontrol. 



Auxter lança representação da marca Mitsubishi Empilhadeiras

A Auxter (Fone: 11 3623.4545) aproveitou a CeMAT 2013 para lançar a nova bandeira que passou a representar em outubro de 2012: a Mitsubishi Empilhadeiras. Até então representante da Yale, a Auxter não renovou o contrato com a marca em decisão de comum acordo, segundo Armando Campanini, gerente comercial da Auxter.

"Temos boas perspectivas para esse ano", afirmou o gerente comercial. A meta é alcançar participação de 6% a 8% nas vendas do segmento com a marca. "O desafio para 2013 é dar mais força à marca Mitsubishi Empilha-

deiras no mercado, já que ela não tinha tanta representatividade de vendas em São Paulo, apesar de atuar há 17 anos no setor."

A Auxter distribui com exclusividade a linha de empilhadeiras da Mitsubishi para o Estado de São Paulo.

Durante a feira, a companhia apresentou seis novos modelos de empilhadeiras e uma paleteira. E, até junho de 2013 serão importadas cerca de 370 empilhadeiras, elétricas e a combustão. Além dessas unidades para venda, serão disponibilizadas mais 300 máquinas para locação. "No início, são 30 modelos de empilhadeiras de 1,5 a 7 tonela-

das, mas após os dois primeiros anos, a linha será ampliada para modelos até 17 toneladas", explicou Célio Neto Ribeiro, diretor do Grupo Auxter.

As empilhadeiras são importadas pela Auxter, o que reduz ônus e tributações com tradings, e fornecidas diretamente da Mitsubishi Forklift Trucks, sediada nos Estados Unidos. Com faturamento de R\$ 180 milhões em 2012, a Auxter aposta num crescimento sustentado em médio prazo. A estimativa nos dois primeiros anos com as vendas de empilhadeiras Mitsubishi é de um market share de 10% nas regiões

Mariana Mirrha

Campanini: o desafio agora é dar mais força à marca Mitsubishi Empilhadeiras no mercado

em que a companhia atua.

Um novo modelo de empilhadeira a GLP e diesel e produzida na China chegará ao mercado brasileiro até agosto de 2013. A equipe da Auxter irá em breve visitar a fábrica chinesa para conhecer a máquina. **Logweb**



Em qualidade e alta performance nós somos campeões.

Conheça nossa linha de rodas e rodízios para paleteiras e empilhadeiras.



SCHIOPPA
RODAS E RODÍZIOS

FEIMAFÉ
2013

VISITE-NOS: Rua N - Stand 70
De 3 a 8 de junho Parque do Anhembi - SP



GRUPO
SCHIOPPA
SUSTENTABILIDADE QUE MOVE O MUNDO

Rua Álvaro do Vale, 284, São Paulo - SP - BR
Telefone: 55 11 2065.5200 • vendas@schiooppa.com.br
www.schiooppa.com.br

facebook.com/schiooppaoficial

EXPRESSO MIRASSOL ADERE A PROJETO DE PRESERVAÇÃO DO MEIO AMBIENTE

O Expresso Mirassol (Fone: 11 2141.1202) aderiu ao Projeto Green Farm CO2 Free, uma fazenda localizada no Mato Grosso do Sul com área superior a 4,6 hectares destinada à preservação de diferentes espécies e ecossistemas, com a presença dos principais biomas brasileiros: cerrado, Mata Atlântica e Pantanal. Segundo Renato Salgueiro, gestor de marketing da Mirassol, o projeto atraiu a empresa por apresentar um formato inovador e grande relevância ambiental. "Nossa preocupação com o meio ambiente e ações de sustentabilidade nos levaram a fazer uma busca por projetos que atendessem aos anseios da Mirassol nesta área. O Projeto Green Farm CO2 Free é uma área que inclui mais de 30 km de rios e margens de florestas, com um grande número de espécies animais e vegetais preservadas. Nossa responsabilidade e nossa iniciativa de preservar o meio ambiente nos fazem querer trabalhar a neutralização de carbono", comenta o gestor. A estrutura da fazenda, destinada à adesão de empresas que queiram ajudar na preservação da natureza e na neutralização de suas emissões de carbono, conta com um viveiro de mudas, que produz 1,6 milhões de novas árvores por ano, de diversas espécies. Além disso, tem locais para reabilitação de aves, habitat para répteis, como jacarés, bosques para harpias e diversas outras atividades de criação de animais e cuidado com a natureza. "Nosso objetivo com este projeto é neutralizar parte do carbono emitido por nossas operações. Atualmente, estamos oferecendo a adesão ao projeto aos nossos clientes, pois queremos que eles também participem desta iniciativa", diz Salgueiro. A meta do Expresso Mirassol é, no futuro, neutralizar 100% do carbono emitido por sua frota.

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA DE FROTA ELABORADO PELA ECOFROTAS CONTÉM INFORMAÇÕES SOBRE CADA VEÍCULO

O Relatório de Inteligência de Frotas (RIF) elaborado pela Ecofrotas (Fone: 11 4002.4099), especialista em gestão sustentável de frotas, permite saber quanto a frota de veículo da empresa emite de GEE, facilitando a elaboração dos relatórios de sustentabilidade e tornando-os mais completos. "Um relatório de sustentabilidade não está inteiro se não considerar o impacto dos veículos da empresa, e essa é uma das principais vantagens do RIF", afirma Amanda Kardosh, gerente de sustentabilidade da Ecofrotas. A especialista acrescenta que "o RIF é uma das poucas formas confiáveis e certificadas de calcular as emissões de gases de efeito estufa de uma frota de veículos". Isso é possível porque o documento permite saber, por exemplo, a quantidade que cada veículo de determinada empresa emite de CO₂ e quanto consome de combustível, além de possibilitar a comparação de dados com a média do setor em que a empresa está inserida. "Assim a companhia poderá verificar quais veículos precisam de atenção e, também, comparar se está sendo mais ou menos eficiente que a média de seus concorrentes", afirma Amanda. A metodologia do Relatório de Inteligência de Frotas foi desenvolvida com a Keyassociadas e validada pela KPMG.

FEDEx ULTRAPASSA A META DE EFICIÊNCIA ENERGÉTICA GLOBAL

Em 2008, a FedEx estabeleceu a primeira meta de eficiência energética do setor de transporte dos Estados Unidos, ao assumir o compromisso de aumentar a eficiência energética de sua frota veicular global em 20% até 2020,

tomando por base os números da performance de 2005. Menos de cinco anos depois, a FedEx Express (Fone: 0800 703 3339) já ultrapassou essa meta, e acumula uma melhoria de mais de 22% no consumo de combustível de seus veículos. Assim, a empresa está anunciando uma nova meta, bem mais agressiva, de continuar promovendo uma abordagem ecologicamente correta. A FedEx Express, divisão da FedEx Corp., tem por meta agora melhorar em 30%, até 2020, a eficiência energética de sua frota global de veículos, o que representa um aumento de 50% em relação à meta original. O avanço substancial da companhia em sua meta de eficiência energética é resultado de inúmeras iniciativas: até o final do ano fiscal 2013, a FedEx Express terá aumentado sua frota de veículos movidos a energia alternativa e contará com 360 veículos híbridos elétricos e 200 veículos elétricos em operação. Até o momento, esses veículos já percorreram mais de 24 milhões de quilômetros em serviço; a FedEx Express acelerou seus esforços de conservação de combustível ao adquirir veículos com motores mais bem dimensionados, como as vans Sprinter, da Mercedes-Benz. Hoje, a FedEx possui mais de 10 mil Sprinters em operação, que representam mais de 35% de sua frota de coleta e entrega nos Estados Unidos. Cada van Sprinter tem uma eficiência energética cerca de 70 a 100% maior do que o veículo usado anteriormente; desde 2011, a FedEx Express incorporou em sua frota global quase 200 unidades do Reach, veículo com carroceria fabricada com material composto. Outras 200 unidades do veículo serão adicionadas até o final do ano fiscal de 2013. O motor e o menor peso do modelo permitem uma redução de 35% no consumo de combustível, se comparada a vans convencionais. Aproximadamente 35% da frota de veículos de

coleta e entrega movida a diesel da FedEx Express já foi convertida em modelos mais eficientes e ecológicos, que atendem os padrões de emissão de gases por motores a diesel estabelecidos pela Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos em 2010.

FORD AVANÇA NOS TRÊS "R" PARA A SUSTENTABILIDADE: REDUZIR, REUSAR, RECICLAR

A Ford (Fone: 11 4174.9587) divulgou as metas de seus programas globais de sustentabilidade para os próximos anos, com reduções expressivas no consumo de água e energia, na emissão de gases de efeito estufa e volume de resíduos destinados a aterros. Para isso, diversas ações estão sendo desenvolvidas nas fábricas da empresa em todo o mundo. Um dos objetivos é reduzir em 30% globalmente a quantidade de água utilizada por veículo produzido, de 2009 até 2015. No Brasil, os resultados tem sido expressivos nessa área: nos últimos cinco anos, houve uma redução de 23% no consumo absoluto e de 16% por veículo produzido, o que representa um total de 307 milhões de litros. Outras metas globais da Ford são a redução de 30% na emissão de gases de efeito estufa nas fábricas, entre 2010 e 2025, e de 25% no consumo médio de energia por veículo produzido, entre 2011 e 2016. Já o volume de resíduos destinados a aterros deve cair 40%, para apenas 6 kg por veículo até 2016. No período de 2007 a 2011, esse número também foi reduzido 40%, de 17 kg para 10 kg por veículo. Para atingir esses objetivos ambiciosos, o plano da Ford cobre todos os aspectos da produção. Ele envolve desde a parceria com fornecedores para o uso de embalagens ecológicas até o envolvimento dos empregados na redução do desperdício de alimentos nos refeitórios e outras iniciativas. 

CLARK
THE FORKLIFT

Compare

A diferença não é só o preço.

Torre Triplex entra em contêiner

GARANTIA 3 ANOS

deslocador lateral do masto **INTEGRADO**

elevação **4,8M**

1.800kg a 500mm

arroz GLP **Impco**

arroz **EXIGIBILIDADE**

transmissão **Clark TAuz POWERSHIFT**

arroz de roda com anel a trava

CLARK C18
R\$ 65.000,00

GARANTIA?

Torre Duplex

deslocador lateral do masto **OPCIONAL**

elevação **4,0M**

1.650kg a 500mm

arroz **?**

transmissão **?**

transmissão **OPCIONAL**

arroz **SEM EXIGIBILIDADE**

arroz de roda **bspartido**

concorrente
R\$ 70.000,00

X

Quem compara, compra conosco.

Alphaquip

(11) 4198.3553

VISITE-NOS

Fiscal Tecnologia

25 a 28 de Junho

ANHEMBI - SP

Consulte outros modelos e configurações!

www.alphaquip.com.br

alphaquip@alphaquip.com.br

PSU apresenta dois novos carregadores com operação totalmente automática

A PSU (Fone: 21 3545.1033) acaba de apresentar o seu novo carregador PSU AF (Alta Frequência). Com operação totalmente automática e projetado para operar em redes com variação de tensão na faixa de 198 V a 242 V CA sem comprometer o processo de carga, é voltado para equipamentos elevatórios, como plataformas.

Segundo Jefferson Newton, gerente industrial da PSU, o AF foi desenvolvido com o objetivo de facilitar o mercado na questão do carregamento da bateria. “O mercado nacional ainda depende muito dos carregadores importados, isso porque os produtos nacionais ficam aquém do esperado e a própria rede elétrica brasileira não ajuda muito, já que é instável. Por isso decidimos criar esse novo carregador”, diz Newton.

O PSU AF segue as características de entrada da norma NBR5410 e grau de proteção

IP22, conforme a norma NBR6146. Tem proteção contra

Também novidade, o PSU 2i tem controle automático de temperatura da bateria, e segue como base a norma europeia DIN 41.774

sobrecarga e contra curto-circuito e controle de corrente constante.

MAIS NOVIDADE

A empresa também lançou o carregador PSU 2i. Com opção de carga com identificador de fabricante e idade, controle automático de temperatura da bateria, alerta visual e sonoro para 80% de carga e aviso para verificação do nível de eletrólito, tem como base a norma europeia DIN 41.774.

“Nesse equipamento tivemos como foco a inteligência e a interatividade. O que queríamos era uma maior facilidade entre as operações do homem com a máquina. O PSU 2i possibilita um maior número de informações e dados, e possui uma série de recursos que facilita a vida do usuário”, afirma Newton.

A criação dos novos carregadores demandou dois anos em trabalhos de pesquisa, desenvolvimento e testes. Segundo Newton, a expectativa é de que até 2015, todo o investimento feito nos projetos tenha retorno para a companhia.


“Não conseguimos mensurar em valores o quanto foi investido para a realização desses projetos, porque eles envolvem pesquisas,

Novo carregador da PSU de alta frequência. Com operação totalmente automática, ele segue as características de entrada da norma NBR5410

fase de testes e diversas outras etapas. Mas se você pensar que esse é um mercado pequeno, e que a margem do produto não é grande, o retorno em lucro líquido de tudo o que investimos deve levar pelo menos dois anos”, informa o gerente industrial.

Para este ano, a PSU não tem investimentos previstos. O objetivo da empresa é consolidar os carregadores PSU 2i e PSU AF no mercado. Segundo Newton, é preciso focar na maturação dos dois projetos, para que possíveis alterações possam ser feitas. “É importante conversar com o cliente, porque muitas vezes ele tem sugestões de mudanças no equipamento que podem ajudar a melhorar o desempenho. Por isso é necessário esse período de amadurecimento do produto.”

O gerente industrial também comenta sobre o mercado nacional. Segundo ele, ainda é difícil avaliar como será o ano de 2013, mas o primeiro trimestre foi pior do que 2012. “O que se tem falado sobre o crescimento do mercado está muito mais ligado a ‘achismos’ do que a estatísticas. O que vai acontecer nos próximos meses ainda é uma incógnita. O primeiro trimestre

do ano foi pior do que 2012, mas o segundo trimestre já está bem melhor”, conclui ele. 

Priscilla Cardoso 

Investimentos

Petrobras Biocombustível inaugura ampliação de usina de biodiesel

A Petrobras Biocombustível (Fone: 0800 728.9001) inaugurou, no último mês de dezembro, em Montes Claros, MG, a ampliação da Usina de Biodiesel Darcy Ribeiro. A expansão representa um investimento de R\$ 28 milhões, dos quais R\$ 10 milhões foram destinados às obras, e a outra parte terá foco no fortalecimento da agricultura familiar no Estado.

A unidade passará a produzir 152 milhões de litros/ano, um acréscimo de 40% em sua capacidade de 108,8 milhões de litros/ano. O projeto é resultado do protocolo de intenções assinado em janeiro com o Governo do Estado de Minas Gerais. Com esta nova ampliação, a capacidade de produção será triplicada, se comparada aos iniciais 57 milhões de litros/ano, volume com o qual a unidade deu partida em 2009.

A iniciativa está alinhada ao mercado potencial para o biodiesel em Minas Gerais, segundo maior estado consumidor do País. “Com esse investimento, vamos ampliar a oferta, reduzir a necessidade de importação de outros estados para atender o mercado mineiro, ampliar os empregos e a renda agrícola na região”, afirmou o presidente da Petrobras Biocombustível, Miguel Rossetto.



TGW aposta no shuttle Stingray para manter ritmo de crescimento

Daniilo Cândido de Oliveira

Com sua nova solução shuttle, a TGW do Brasil (Fone: 11 4070.5555) espera aprimorar o mercado intralogístico a partir de agora. A companhia está lançando o Stingray, que proporciona uma série de combinações para movimentar mercadorias nas estruturas montadas dentro dos armazéns.

Em sua configuração máxima, o shuttle Stingray pode atuar em todos os níveis da estrutura, independente do tamanho, com o auxílio dos elevadores de contenedores. Também é possível modificar a quantidade de bandejas, sejam elas shuttle ou elevadores.

O diretor de negócios da TGW, Philipos Kokkinos, explica que o sistema é econômico, já que reduz a quantidade de equipamentos necessários no processo de armazenagem. Ele também indica o Stingray às empresas que estocam produtos para o e-commerce. "A demanda é grande, principalmente no segmento de vendas online, que cresce rapidamente, cerca de 30% ao ano. Como o e-commerce é muito dinâmico, a agilidade do shuttle Stingray é perfeitamente adequada", ressalta o executivo.

Outro ponto destacado pela TGW é a fabricação do equipamento com componentes mais

leves. O menor peso aumenta a velocidade e a aceleração do shuttle, além de reduzir o consumo de energia. Kokkinos também destaca a manutenção e o acesso ao produto como diferenciais da empresa.

O Stingray está sendo produzido na nova planta da TGW no Brasil, em Diadema, SP, em uma área total de 5.000 m². Esta mudança faz parte do processo de crescimento da companhia. De acordo com o executivo, a TGW mundial, na Áustria, acredita no mercado brasileiro.

"Manter o ritmo de crescimento nacional é muito importante. Ape-



sar de termos um início de 2013 franco, nossa projeção de crescimento está fixada em 40% na comparação com o ano passado. A tendência é o ritmo se elevar até o fim do ano", revela Kokkinos.

A TGW atua nos segmentos de e-commerce, alimentos e bebidas, varejo e têxtil. Destes, as vendas online são o setor foco, seguido dos supermercados. **Logweb**

facebook.com/cromosteel



Soluções inteligentes para ir mais longe.

Se você procura equipamentos de armazenagem capazes de otimizar processos e aumentar a produtividade da sua empresa, conheça melhor os produtos Cromo Steel.



020011 - www.tgw.com.br

 **CROMO STEEL**
CARRINHOS E EQUIPAMENTOS

 **GRUPO SCHIOPPA**
BRANCAIOLE OUR WHEELS MONDO

Com dados desde 1997, ANTF destaca evolução do transporte ferroviário brasileiro

A ANTF – Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (Fone 61 3212.8900) acaba de divulgar o balanço do setor até 2012. Com informações consolidadas desde o início das concessões ferroviárias, em 1997, a entidade destaca a expansão do segmento, exaltando os principais avanços em investimentos, movimentação de carga, produção e empregos, além da redução no número de acidentes.

De acordo com o presidente-executivo da Associação, Rodrigo Vilaça, somente em 2012 o sistema ferroviário recebeu a injeção de R\$ 4,9 bilhões em investimentos. Desde o início da apuração dos dados, a verba disponibilizada para novas tecnologias, capacitação profissional, compra e reforma de locomotivas e vagões, melhoria das operações ferroviárias e recuperação da malha totalizou R\$ 34,88 bilhões. Deste montante, R\$ 1,48 bilhão foi aplicado pelos poderes públicos e os demais R\$ 33,40 bilhões chegaram aos trilhos através das concessionárias privadas. Há também investimentos previstos para os próximos anos estimados em R\$ 16 bilhões.

O setor ferroviário está em seu terceiro ciclo desde o seu início no Brasil. O começo, há dois séculos, deu a largada ao desenvolvimento, que passou pela nacionalização das ferrovias e agora, por fim, ao PND – Plano Nacional de Desestatização. Atualmente, a malha concedida é de 28.366 km, sendo que 22.822 km deste total estão em operação. Segundo Vilaça, o foco principal é desonerar, fomentar e melhorar a qualidade, eficiência e recursos do setor.

Das 12 concessões existentes no País, 11 estão nas mãos de seis concessionárias sob a congregação da ANTF: São elas: ALL – América Latina Logística (Fone: 0800 701



Vilaça: “desde 1997, a expansão ferroviária foi de 117%, contra 55% do PIB. Com isso, chegamos ao patamar de uma das dez maiores ferrovias do mundo”

2255); TLSA – Transnordestina Logística (Fone: 85 4008.2525); Vale (Fone: 31 3916.2025); FCA – Ferrovia Centro Atlântica (Fone: 0800 285 7000); FTC – Ferrovia Tereza Cristina (Fone: 48 3621.7700); e MRS Logística (Fone: 0800 979 36363).

Com a entrada das empresas privadas, os reflexos na produção ferroviária foram sentidos rapidamente. A eficiência operacional do setor também é comprovada através dos dados da associação. Em 2012, a prestação do serviço de transporte por quilômetro útil aumentou para 297,7 bilhões de TKU (tonelada por quilômetro útil), contra 290,5 bilhões em 2011. O avanço foi de 2,5%, enquanto o PIB nacional cresceu 0,9%. Se comparado ao período inicial, de 1997, o aumento foi de 117% até o ano passado.

Ficar acima do PIB, inclusive, tem sido normal durante a

expansão ferroviária. Apesar de o crescimento ter sido modesto no último ano, Vilaça destaca o acumulado de todo o período. “Realmente crescemos pouco em 2012, mas é importante destacar que foi um ano de crise em que o PIB do Brasil também avançou muito pouco. Se olharmos de 1997 até agora, nossa expansão de 117% contrasta com 55% de crescimento do PIB do País. Com isso, atingimos o patamar de uma das dez maiores ferrovias do mundo”, valoriza o presidente da ANTF.

A entidade projeta crescimento para os próximos três anos, mas o índice deve continuar até após este período com o término de grandes obras. Dois exemplos são as entregas da ferrovia Transnordestina, que ligará o Porto de Pecém, CE, ao Porto de Suape, em Ipojuca, PE, além do cerrado nordestino em Eliseu Martins, PI, e da “Ferrovia do Frango”, que ligará o litoral catarinense em Itajaí ao Oeste do Estado, em Chapecó.

“Estes projetos têm uma capacidade muito grande de desenvolver a região. Aquele discurso de que não se transporta nada em tal região não cabe mais. No Maranhão ou no Tocantins, por exemplo, era o mesmo tom, que não haveria carga a ser movimentada, e hoje são ramais importantes do Norte/Nordeste”, enaltece Vilaça.

A expansão do setor fez com que as concessionárias também aumentassem seus repasses à



EMPILHADEIRA PR20i

a retrátil inteligente!



● AMPLA VISIBILIDADE AO OPERADOR

A PR20i oferece ampla visão ao operador graças à angustina da sua torre, com o cilindro do 1º estágio descentralizado, e ao chassi especialmente projetado para aumentar o campo de visão do operador.

● ALTÍMETRO DIGITAL DE SÉRIE

Permite a programação de até 10 níveis de elevação, proporcionando ganho de produtividade na operação. Tudo visualizado e acessado através do display digital.

● DISPLAY LCD 5,7" INTEGRADO

Informações simultâneas como: nível da carga, da bateria, velocidade de translação, sentido de direção, posição da roda de tração, diagnósticos, entre outros.

● COMANDO POR FINGERTIPS

Oferece melhor ergonomia, reduz a fadiga na operação e proporciona maior sensibilidade ao operador com o controle eletrônico proporcional nas velocidades de elevação e descida.

● ELETRÔNICA EMBARCADA

Tecnologia CANBus que otimiza a comunicação entre os controladores eletrônicos, e fornecem a leitura simultânea e precisa de todos os parâmetros da empilhadeira em tempo real.



Empilhadeira Retrátil
PR20i

Capacidade de 2.000kg e modelo com elevação de até 11,40 metros. Consulte nossos preços.

Pallettrans

Empilhadeiras e Transpaletes



NOWAK

Indústria e Comércio de Máquinas Ltda.

Compre pela loja virtual:

www.nowak.com.br

Televendas:

17 3355-1274

Sac:

0800 774 1274

ENTREGAMOS EM TODO O BRASIL



Logística Projetada



Comprometimento
com os processos do
seu sistema logístico.

Menor custo sem comprometer
a segurança e qualidade
do seu produto.

São Paulo / SP
Rua Branco de Araújo, 367/5P
(11) 5181 5502
(11) 5182 9255
www.madeico.com.br
Unidades:
Rio do Sul/SC
Itapeverica da Serra/SP

 **madeico**
DESDE 1980

20 - Transporte ferroviário

União. No ano passado, as ferrovias recolheram R\$ 1,58 bilhão aos cofres públicos, sendo R\$ 639,3 milhões para o pagamento de parcelas das concessões e arrendamento da malha e R\$ 637,4 milhões decorrentes do pagamento da CIDE – Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico sobre as operações ferroviárias. Entre 1997 e 2012, os governos somam R\$ 16,83 bilhões arrecadados em tributos federais, estaduais e municipais. Para a ANTF, estes números comprovam que a desestatização da malha ferroviária foi um bom negócio para o Brasil. “A RFFSA – Rede Ferroviária Federal S.A. gerava um déficit de R\$ 300 milhões por ano aos cofres públicos. Em 1997, quando as malhas ferroviárias começaram a ser concessionadas, o passivo da rede já ultrapassava os R\$ 2,2 bilhões”, afirma o presidente da ANTF.

Por outro lado, a entidade entende que o dinheiro poderia ter voltado de outra forma às empresas e, conseqüentemente, ao usuário do transporte. Mesmo destacando a ajuda dos governos, Vilaça acredita que algumas situações precisam ser revistas. “São números significativos, não há dúvida, mas precisamos olhar para frente. A CIDE, por exemplo, não serviu para nada no setor ferroviário. É um dinheiro que não retornou em benefício de nada. Iniciamos essa discussão há alguns anos e vamos levar à presidente da República em favor da operação ferroviária”, aponta. “A participação do governo federal tem sido expressiva e nem tem como ser diferente, senão o investidor não vem”, complementa Vilaça.

MOVIMENTAÇÃO DE CARGA

A movimentação de carga também passou por sólida expansão. Como as exportações caíram em 2012, o avanço neste campo econômico foi de apenas 1,3% em 2012, passando de 475 para 481 milhões de toneladas. Em contrapartida, desde 1997, a alta foi de 90%, e ainda deve aumentar mais 24,7% até 2015, o que corresponde a 600 milhões de toneladas de carga transportada em um ano.

Deste crescimento, a principal carga transportada continua sendo o minério de ferro e o carvão vegetal. O avanço em todo o período de medição neste tipo de produto foi de 91,8%, o que corresponde a um salto de 190,2 para 364,9 milhões de toneladas úteis. Por outro lado, é o agronegócio um dos que mais crescem na operação ferroviária, com quase 500% de aumento no transporte até 2012. A entidade também destaca uma tendência para o setor: o transporte de contêineres.

“Queremos aprimorar este tipo de transporte. A ideia é aumentar a capacidade dos vagões para cinco contêineres, vazios ou cheios, e transformar os slots em double-deck (um contêiner em cima do outro)”, vislumbra o executivo. Em 2012, o setor encerrou o ano com 240 mil TEUs transportados e a estimativa é que o índice cresça para 300 mil TEUs em 2013 e até 400 mil TEUs em 2015.

Outro fator de destaque na movimentação é a redução no preço do frete. A ANTF aponta que os custos com combustível vêm caindo



gradativamente. De 1997 a 2012, a redução no consumo do diesel foi de 21,2%, o que representa uma economia de 330 milhões de litros. Para Vilaça, a questão tributária está muito forte nesta área de energia, por isso as concessionárias acenam com a economia de combustível para aumentar a movimentação de carga com menores valores de frete.

INDÚSTRIA FERROVIÁRIA

Com o crescimento do setor, o impacto na indústria de equipamentos ferroviários é consequente. A expansão da frota de locomotivas e vagões já registra 116,5% de crescimento em relação a 1997. Naquele ano, eram 1.154 locomotivas e 43.816 vagões em atividade. Já em 2012, o setor fechou o ano com 3.102 locomotivas e 94.271 vagões em operação.

A idade média da frota também vem diminuindo com o passar dos anos. Hoje em dia, dos 42 anos de idade na década retrasada, o setor ferroviário está com 25 anos

de média da frota. Fora a operação com equipamentos mais novos, a indústria tem incrementado a produção com materiais ecologicamente sustentáveis. A tecnologia utilizada na construção das locomotivas também é destaque da atual linha de produção, já que são equipadas com computador de bordo, rastreador via satélite, GPS, alarmes de alerta e sistema de comunicação por meio de rádio.

Vilaça exalta os números e defende as concessionárias das críticas feitas nos últimos anos. "Como não estamos fazendo o nosso trabalho? A cultura do trem retornou, muito em função do transporte de passageiros, é verdade, mas chegou, e o crescimento está sendo aqui destacado. A exemplo da ferrovia, a rodovia pedagiada é muito melhor que a administrada pelo poder público", dispara.

Os vagões fora de serviço

também fazem parte da pauta de discussões da entidade. Como os compartimentos suateados nos pátios das estações ferroviárias ficam sem função, a imagem torna-se negativa. No entanto, Vilaça isenta as concessionárias de culpa. "Realmente estes vagões abandonados tornam-se focos de violência, mas não temos o que fazer. Estamos discutindo essa situação com os órgãos competentes, mas o empresário do setor privado não tem culpa desse abandono", salienta.

GARGALOS

Atualmente, o Brasil está batendo recordes na produção de commodities, mas enfrenta sérios problemas na hora de embarcar as mercadorias. De acordo com a Conab/MAPA, o País colheará 185 milhões de toneladas de grãos na safra 2012-2013. A China é um cliente importante para a

soja brasileira, por exemplo, mas tem optado por vizinhos, como a Argentina, devido à demora do Brasil em entregar o grão no comércio exterior.

Para realizar o processo, o País encaminha a seus portos 58% de tudo que produz através de rodovias, enquanto que as ferrovias representam apenas 25%. Para Vilaça, essa atuação dos trens precisa aumentar muito para melhorar o gargalo logístico que se forma no entorno dos portos.

"Não queremos tomar o lugar do caminhão. Queremos apenas que os produtos sejam enviados aos portos através do modal adequado. O trem não é inimigo do caminhão, pelo contrário. O trem é um benefício para o meio ambiente e para o trânsito, já que uma série de locomotivas carregadas retira milhares de carretas das estradas", conclui o presidente da ANTF. Logweb

Saint-Gobain Sekurit inaugura Centro de Distribuição em Pernambuco

A Saint-Gobain Sekurit (Fone: 11 2198.9800), fabricante de vidros automotivos e pertencente ao Grupo Saint-Gobain, acaba de inaugurar seu Centro de Distribuição na cidade de Jaboatão dos Guararapes, na Grande Recife, PE, ocupando um edifício de 1.500 m². Rubens Sautner, gerente comercial para o mercado de reposição da empresa, esclarece que o novo Centro de Distribuição foi idealizado para atender toda a rede de serviços do Norte e Nordeste do País. "O forte crescimento do mercado da região exigiu a descentralização das atividades da empresa para tornar mais rápido e eficiente o atendimento às necessidades da rede de vendas e de serviços", esclarece.

OS MODELOS SÃO MUITOS, A QUALIDADE É UMA SÓ. EMPILHADORES HYUNDAI



A BMC Hyundai tem a empilhadeira que você precisa. São diversos modelos em uma linha completa de máquinas elétricas, a gás ou a diesel, com capacidade que varia entre 1,5 e 25 toneladas. Conheça mais em nosso site e leve a qualidade Hyundai para a sua empresa.



brasilmaquinas.com

Solicite um orçamento



BMC Hyundai - Matriz de Vendas • Av. Presidente Kennedy, 2559 - Vila São José - Osasco - SP • Tel.: (11) 3302-5450
Hyundai Heavy Industries Brasil - fábrica • Rodovia Presidente Dutra, km 315 - Itaipava - RJ

Naturale fecha primeira exportação e organiza logística nacional de distribuição

Companhia exporta 1 milhão de barras de cereais para o Paraguai e espera que, nos próximos anos, de 10% a 20% do faturamento sejam provenientes de exportações. No Brasil, a Naturale estruturou sua logística para atender grandes redes supermercadistas.

Mariana Mirra 

A Naturale (Fone: 54 3358.1498) acaba de celebrar a primeira exportação da marca. A empresa efetivou a comercialização de 1 milhão de barras de cereais para a cidade de Asunción, no Paraguai, e já iniciou negociações para novas operações com outros países da América do Sul.

Localizada em Lagoa Vermelha, cidade do Nordeste do Rio Grande do Sul – região com clima e solo ideais para o cultivo de cereais de inverno, em especial a aveia –, a empresa é responsável pela industrialização de mais de 15.000 toneladas anuais de aveia, além de 4.000 toneladas anuais de granolas, barras de cereais e aveias saborizadas. A companhia conta



Dolzan: entregas nas grandes redes supermercadistas, que têm características próprias, são situações normais e administráveis pela Naturale

com cerca de 120 colaboradores diretos, além de gerar centenas de empregos indiretos em toda a cadeia produtiva, desde o cultivo dos grãos e transporte até a distribuição e o varejo.

Com o início das exportações, a Naturale prevê um incremento de 30% na produção e venda

Com o começo dos processos de exportação de produtos, a Naturale prevê um aumento de 30% na produção e venda das barras de cereais

das barras de cereais. Além disso, segundo Cristiano Dolzan, diretor comercial da companhia, a exportação deve representar de 10% a 20% do faturamento da empresa nos próximos anos.

No Brasil, os produtos são distribuídos em todo o território nacional, por meio de grandes varejistas como Carrefour, Pão de Açúcar, Walmart, Dia%, Makro, G Barbosa e Zaffari, além das inúmeras distribuidoras regionais. “A Naturale trabalha basicamente com frota própria e possui um ponto de apoio na Grande São Paulo, onde é centralizada a maioria das entregas. São quase vinte veículos próprios realizando diariamente a distribuição dos produtos. Há casos, porém, em que são utilizados Operadores Logísticos, principalmente em entregas no Nordeste, Centro-Oeste e Norte do País”, explica o diretor.

A DHL é uma das parceiras logísticas da companhia em operações como as entregas feitas na rede Makro. “A Naturale é responsável pelo transporte até a nossa sede em Campinas e a DHL faz as entregas em todas as

lojas Makro, o que seria inviável para a nossa companhia fazer sozinha. Também podemos citar a Transportadora Bom Preço, que efetua entregas nas filiais do Walmart no Nordeste”, lembra Dolzan.

Os principais obstáculos enfrentados inicialmente na logística da companhia foram a dificuldade de montagem de cargas consolidadas, a garantia da pontualidade das entregas e as avarias ocorridas durante o transporte. Esses fatores levaram a Naturale a investir em frota própria. A intenção era eliminar ou minimizar as falhas operacionais. E o resultado disso, Dolzan avalia: “estamos conseguindo equalizar a distribuição, utilizando, também, a mesma frota para o transporte da maioria dos insumos que chegam à Naturale, o que torna a operação viável economicamente”.

As entregas nas grandes redes supermercadistas, que também possuem características próprias, como o tempo de espera, veículos carregados com produtos apenas voltados para a determinada rede, a paletização por produto, o retorno dos paletes, além de procedimentos internos a serem seguidos, são hoje situações normais e administráveis para a Naturale. 



A GENTE COLOCA SUA EMPRESA LÁ EM CIMA

A Yale oferece à sua empresa Força e Produtividade unindo Sustentabilidade e Tecnologia. Dispõe de ótima infraestrutura e equipe capaz de indicar a melhor empilhadeira para você com excelente prazo de entrega.

- Torres fabricadas no Brasil;
- Financiamento direto na fábrica.

(Consulte o seu distribuidor local)



FedEx Trade Networks firma aliança estratégica com a Portlink Logística Multimodal

Mariana Mirra 

A maior aliança estratégica da FedEx Trade Networks (Fone: 11 5509.6300) na América Latina acaba de ser anunciada. E inclui uma empresa brasileira. A companhia anunciou, no último dia 9 de abril, uma parceria com a Portlink Logística Multimodal (Fone: 47 3344.9600), operadora de carga do sul do Brasil.

A FedEx Trade Networks, subsidiária da FedEx Corporation e que atua de forma independente, trabalha focada em facilitar o comércio com o Brasil, auxiliando o mercado de importação e exportação. A companhia acompanha e resolve todo o processo de corretagem e aduaneiro, quebrando o transporte de carga em diferentes opções, seja por oceano ou ar, na busca pelas melhores alternativas em tempo e custo para os clientes. A empresa não realiza o transporte de carga, como a FedEx Express, mas encontra soluções de transporte nos diferentes modais, comparando operadoras e fornecedores do mercado, de acordo com a necessidade de cada cliente.

O acordo entre a FedEx Trade Networks e a companhia brasileira expande a presença da primeira no Brasil e aumenta o acesso dos clientes a esse complexo hub. "Com essa união, juntamos o network global da FedEx Trade Networks com o conhecimento local da Portlink. Combinando os recursos, a cobertura e as capacidades de cada empresa, ambas conseguem atender com mais eficiência as empresas no Brasil e, pa-



Barbieri, da Portlink: "uma grande vantagem do acordo é que ganhamos representatividade dos escritórios FedEx Trade Networks no mundo todo"

ralealmente, oferecer-lhes novas oportunidades de crescimento", explicou Fred Schardt, presidente e CEO da FedEx Trade Networks, durante entrevista exclusiva para a revista *Logweb*.

Com a parceria, a Portlink passa a usar o nome da FedEx Trade Networks e trabalhar com exclusividade para a companhia. "Uma grande vantagem do acordo é que ganhamos representatividade dos escritórios FedEx Trade Networks no mundo todo", continuou Bruno Erichsen Barbieri, diretor-gerente da Portlink.

Segundo Schardt, da FedEx Trade Networks, o Brasil é um mercado crescente para o comércio global e o alinhamento com a Portlink Logística Multimodal apoia a estratégia de crescimento da companhia americana. Outro fator levado em consideração para o acordo foi o desenho da área de trade no Brasil. De acordo com Barbieri, da Portlink, esta




Schardt, da FedEx Trade Networks: "com essa união, agregamos o network global da FedEx Trade Networks com o conhecimento local da Portlink"

área é muito segmentada no Brasil. "Para fazer uma operação de importação ou exportação,

o cliente precisava contatar diversas empresas, sendo que cada uma iria cuidar de uma parte do processo. Com o acordo que fechamos agora, todo o processo é feito em um só lugar", explicou.

A aliança busca oferecer soluções de cadeia de suprimento eficientes e flexíveis, com mais qualidade de atendimento e tecnologias avançadas para o rastreamento de envios no País, segundo a FedEx. Como parte do pacto, os clientes da Portlink passam a utilizar a FedEx Trade Networks para suas necessidades de transporte de carga no Brasil, com acesso ao portfólio de soluções e à rede global da FedEx Trade Networks. Enquanto isso, a FedEx Trade Networks utiliza a Portlink para facilitar o transporte de carga no Brasil nas localidades em que não possui presença física, como Santa Catarina, Paranaguá e Rio Grande do Sul. Além disso, ambas as empresas passam a trabalhar juntas para estabelecer novos negócios em todo o Brasil. "Nesse novo cenário de atuação, o cliente ganha poder de barganha, pois terá em mãos diversas soluções diferentes para a operação que deseja realizar", lembrou Marcos Soares da Silva, também diretor-gerente da Portlink.

Com o acordo, a FedEx também buscou reforçar o compromisso de longo prazo com o Brasil e a América Latina em termos de investimentos. "Iremos investir cada vez mais no País e a aliança é parte dos nossos planos de expansão aqui", finalizou Schardt. 

Alguns dos serviços oferecidos

- Agenciamento de frete aéreo
- Agenciamento de frete marítimo
- Liberação alfandegária
- Retirada e entrega
- Armazenagem e distribuição
- Carregamentos especiais
- Serviços de consultoria aduaneira
- Gerenciamento de ordens de compra global, com visibilidade online desde a criação do pedido até a entrega final
- Documentação de exportação
- Avaliações, desenvolvimento de procedimentos e treinamentos em termos de conformidade com normas, leis e processos de importação e exportação

STILL



CLX-25 Fabricação nacional

- Pós-vendas em todo o Brasil
- Maior valor de revenda
- Fínime e Cartão BNDES

Consulte-nos, vendas através:



Tel.: (11) 4066-8100 www.still.com.br

Representantes em todo Brasil



**Soluções para
sinalização e
endereçamento
de Armazéns
Logísticos tem
endereço certo.**

**Placas de
sinalização, de
Rua, de Nível, de
Inventário. Placas
para Leitura a
Longa Distância e
Holders.
Pintura de Faixas**



**Impressoras de
etiquetas,
suprimentos.
Venda e
Outsourcing.
Consulte nossas
condições.**

EMplaca

11 4788-7777

emplaca@emplaca

www.emplaca.com.br

Libra apresenta planos de investimentos para suas três divisões

Priscilla Cardoso

Com a presença do diretor-executivo da Libra Terminais, Wagner Biasoli, do diretor geral da Libra Aeroportos, Pedro Orsini, e do diretor-geral da Libra Logística, Sebastião Furquim, o Grupo Libra (Fone: 11 3563.3606) apresentou para o mercado seus planos de investimentos para as três unidades que compõem a companhia.

Dentro da Libra Terminais, que realiza operações em Santos e no Rio de Janeiro, os investimentos serão destinados à expansão de suas unidades. Em Santos, onde as obras já estão em andamento, está sendo feita a expansão da capacidade de movimentação e produtividade do terminal. O programa de investimentos é de R\$ 700 milhões para os próximos cinco anos.

"A primeira fase, que é a de expansão da nossa retroárea, já está concluída, e aumenta em 15% a área. Depois disso teremos outras fases, que serão a de retirada da linha férrea de dentro do nosso terminal e a de unificação de três terminais. Entre dois deles existe um deck, faremos a retirada dele e a colocação de uma cobertura, o que criará um berço de quase 1,5 quilômetros", explicou Biasoli.

Já no Rio de Janeiro, a Libra Terminais trabalha com ampliação do pátio, com a construção de um novo arma-



Furquim: "hoje, o sistema logístico brasileiro tem de R\$ 100 a R\$ 200 bilhões de gastos extras provenientes de ineficiência do sistema logístico"

zém e com a extensão do cais para receber navios maiores. Para todo serão investidos nos próximos quatro anos cerca de R\$ 380 milhões em obras e equipamentos.

"Vamos adicionar 90.000 m² a nossa retroárea e aumentar em 170 metros nosso cais, o que praticamente dobrará o tamanho do nosso terminal. Além disso, também vamos aumentar a capacidade do nosso armazém. Todos os equipamentos serão de alta tecnologia, o que ajudará a reduzir gastos. Com todos esses investimentos estaremos aptos a receber navios maiores, de até 8,5 mil TEUs", afirmou Biasoli. Além dos

investimentos nos terminais em que já possui operação, a empresa também não descarta a possibilidade de investir em novas aquisições. Segundo o diretor-executivo da Libra Terminais, a empresa está de olho em possíveis aquisições que podem ser feitas ao longo do tempo.

"Esses são os investimentos dentro dos terminais em que já operamos. Mas obviamente temos, dentro da empresa, uma preparação para essas concorrências que virão, como a de Porto de Suape. Estamos preparados para investir em aquisições ou novos projetos que venham a aparecer", disse Biasoli.

Na divisão Libra Aeroportos, o Grupo tem planejado investimentos de mais de R\$ 90 milhões em obras de ampliação do Aeroporto Internacional de Cabo Frio, onde a empresa detém 60% das ações de operação. Entre as expansões previstas está a ampliação do terminal de passageiros, do pátio de helicópteros e da nova torre de controle.





Biaoli: “vamos adicionar 90.000 m² à retroárea e aumentar em 170 metros os cais, o que praticamente dobrará o tamanho do terminal no Rio de Janeiro”

“O aeroporto de Cabo Frio tem hoje três áreas de grande importância: o atendimento a passageiros, a armazenagem, para o que temos uma área de 78.000 m² alfândegada, e operações offshore. Dentro de offshore operamos hoje com 17 helicópteros e temos inves-

timentos previstos para chegar a 45 helicópteros até o final de 2014. Isso para atender a maior demanda de cargas vindas, principalmente, do setor de óleo e gás, eletroeletrônico e de produtos com alto valor agregado”, disse Orsini.

A Libra Aeroportos também trabalha com a expansão das pistas de estacionamento de aeronaves de porte e de helicópteros offshore, num total de 131.000 m² a mais de área. Além disso, a divisão irá ampliar o terminal de passageiros até o final de 2014.

“Estamos ampliando a pista de estacionamento de aeronaves de porte em 66.000 m² e a de helicópteros offshore em 65.000 m². Também iremos construir o terminal para embarque de passageiros offshore, que praticamente irá triplicar nossa capacidade em atendimento para essa área. E para dar apoio a essas operações temos prevista, até 2015, a construção de mais 10 galpões de




Orsini: “dentro de offshore operamos hoje com 17 helicópteros e temos investimentos previstos para chegar a 45 helicópteros até o final de 2014”

armazenagem. Hoje já trabalhamos com seis andares de armazéns de nove mil metros quadrados”, explicou Orsini.

Já dentro da Libra Logística o foco é continuar trabalhando com a redução dos custos logísticos totais dos clientes. Segundo

o diretor-geral da Libra Logística, Sebastião Furquim, o objetivo é oferecer produtos de logística integrada.

“Quando falamos de custos totais, eles não são representados apenas pela soma dos preços de todos os serviços logísticos, como armazenagem e transporte, mas, também, dos custos extras e ocultos do sistema. Quando você perde o embarque da mercadoria, ou quando precisa pagar a estadia do caminhão, isso tudo gera custos a mais”, disse ele. “Hoje o sistema logístico brasileiro tem de R\$ 160 a R\$ 200 bilhões de gastos extras provenientes de ineficiência. E não temos a pretensão de resolver todo o problema, mas aonde temos ativos em operação a missão é reduzir esses custos extras e, com os investimentos ao longo do tempo, minimizar esses problemas o máximo possível”, concluiu Furquim. 



PUSH PULL CASCADE: RAPIDEZ E ALTA PRODUTIVIDADE



- Aumento da produtividade
- Acessório com operação mais rápida e suave, com alto poder de tração e pouco esforço
- Melhor visibilidade para o operador
- Alta capacidade para transporte de carga
- Proteção contra danos para cargas e slipsheets

Conheça todas as vantagens que os acessórios Cascade podem oferecer para otimizar o seu negócio.

Para aquisição ou locação deste ou de outros equipamentos, entre em contato com os nossos consultores.

CASCADE DO BRASIL

Rua João Guerra, 134 - Santos - SP

Fone: (13) 2105-8800 - Fax: (13) 2105-8899

www.cascadodobrasil.com.br



Associação e Conselho das Indústrias



DESIGN INTELIGENTE PARA ARMAZENAGEM



webcom.com.br

MOTOROLA SOLUTIONS LANÇA LEITOR BIÓTICO QUE AJUDA A AGILIZAR O PAGAMENTO NOS CAIXAS

A Motorola Solutions (Fone: 11 4133.3100) acaba de lançar o MP6000, leitor multiplano com solução biótica baseada em tecnologia de criação digital de imagens, que permite agilizar o processo de pagamento no varejo. Por meio de leitor integrado, os códigos de barras 1D e 2D podem ser lidos sem alinhamento e com precisão. Além disso, segundo a empresa, o equipamento oferece melhor desempenho e maior velocidade de leitura que os leitores laser, permitindo ler códigos danificados, mal impressos ou cobertos com plástico transparente. Ainda de acordo com a empresa, o O MP6000 possui a nova tecnologia "Imager", que oferece melhores características para interagir com os smartphones dos clientes. Desse modo, os varejistas podem ler os cupons de seus clientes, vales-presente e cartões de fidelidade, dentre outros, reduzindo os riscos de vendas não concretizadas e aumentando a satisfação do consumidor.

RELATÓRIO ANUAL BEST RETAIL BRANDS 2013 APONTA AS MARCAS MAIS VALIOSAS NO VAREJO BRASILEIRO

A Natura é a marca mais valiosa do varejo no Brasil, com valor de quase US\$ 4 bilhões, segundo o relatório anual Best Retail Brands 2013, da consultoria internacional de branding Interbrand. O estudo, divulgado em março último, traz pela primeira vez marcas brasileiras. O primeiro lugar mundial é do Walmart, com valor de marca de 141 bilhões de dólares.

Entre os critérios de avaliação, a consultoria observa o monitoramento das necessidades dos consumidores, cultura de resposta eficiente e experiência de marca, entre outros. As informações são da *Exame*.

LISTA COMPLETA

- 1º. **Natura** - 3,9 bilhões de dólares
- 2º. **Renner** - 512 milhões de dólares
- 3º. **Casas Bahia** - 382 milhões de dólares
- 4º. **Lojas Americanas** - 361 milhões de dólares
- 5º. **Extra** - 319 milhões de dólares
- 6º. **Hering** - 212 milhões de dólares
- 7º. **Pão de Açúcar** - 187 milhões de dólares
- 8º. **Havaianas** - 167 milhões de dólares
- 9º. **Pontofrio** - 147 milhões de dólares
- 10º. **Magazine Luiza** - 136 milhões de dólares

Porta Pallet • Armazém Automatizado • Porta Pallet Deslizante
Drive In • Drive In Dinâmico • Drive In para Carro Satélite
Bag Dinâmico • Rack Metálico e Intainer • Mezanino
Push Back • Estantes Metálicas de Encaixe Multiblock
Porta Pallet Leve • Flow Rack • Cantilever
Divisórias Industriais • Auto Portante • Porta Bobinas

Bento Gonçalves - RS - T 54 2102.4999
armazenagem@bertolini.com.br

Bertolini
SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

www.bertoliniarmazenagem.com.br

VIANENSE SUPERMERCADOS VAI ADOTAR SOLUÇÕES DE ERP DA CONSINCO

A rede Vianense Supermercados, com sede em Nova Iguaçu, no Rio de Janeiro, vai utilizar as soluções de ERP desenvolvidas pela Consinco (Fone: 11 5549.4891), provedora de sistemas de gestão corporativa (ERP) para empresas varejistas, atacadistas e distribuidoras. Ao todo serão 100 usuários de ERP e 257 usuários de PDV, Cockpit PDV, Cockpit ERP e NF-e. A rede já completou 30 anos de história e hoje tem 17 lojas, que atendem em Nova Iguaçu, Belford Roxo, Caxias, Nilópolis e Rio de Janeiro (Barra, Jacarepaguá, Cascadura, Pavuna e Bonsucesso).




AUTO ATACADO SUL MINEIRO JÁ UTILIZA ETIQUETAS ELETRÔNICAS

O Auto Atacado Sul Mineiro, rede de supermercados com duas lojas localizadas em Guaxupé, MG, oferece, desde outubro último, uma inovação que tem aumentado a confiança dos clientes na hora de visualizar os preços dos produtos. Trata-se da implantação das etiquetas eletrônicas, o que eliminou possíveis erros e discrepâncias nos valores de mercadorias expostos nas gôndolas e PDVs e no momento de passar na caixa, uma vez que todo o processo de troca e atualização dos preços passou a ser automatizado. A parceira no projeto foi a Seal Tecnologia (Fone: 11 2134.3880). Com as etiquetas eletrônicas, agora a atualização dos preços de qualquer produto acontece praticamente em tempo real.

A cada alteração, o valor só precisa ser ajustado no sistema uma única vez e automaticamente os valores expostos na gôndola são atualizados em questão de segundos. “Essa facilidade e agilidade são especialmente úteis nas promoções-relâmpago de 15 ou 30 minutos que oferecemos para atrair o cliente. Antes, a troca dos preços tinha que ser realizada manualmente, dando margem a erros. Agora esse problema não existe mais”, afirma o consultor de Negócios do Atacado Sul Mineiro, Jairo Francisco Silva. Ele também destaca o aspecto estético e visual das novas etiquetas. “Podemos programar que as etiquetas fiquem piscando durante uma promoção, o que ajuda a chamar a atenção do cliente.”

MEGASUL LANÇA SISTEMA DE GESTÃO DE RENTABILIDADE PARA O VAREJO

Para suportar o setor varejista no que tange à potencialização da lucratividade, a Megasul Sistemas (Fone: 11 3522.7780), software house especializada neste segmento, lançou o SGR – Sistema de Gestão de Rentabilidade. A ferramenta, que é disponibilizada em plataforma web, permite a análise de informações gerenciais das operações de varejo, oferecendo, segundo a empresa, uma visão detalhada do desempenho das lojas e, conseqüentemente, permitindo aos gestores a rápida tomada de decisões em relação aos aspectos operacionais, administrativos, financeiros e econômicos da empresa. A metodologia do SGR é baseada especificamente para os processos de identificação, avaliação, priorização, estabelecimento e execução das ações estratégicas e operacionais definidas para atingir os resultados almejados em curto,

médio ou longo prazo. O software funciona de forma independente, porém sua integração com o ERP utilizado facilita alguns processos, especialmente aqueles ligados à gestão de produtos e à melhoria da rentabilidade e da liquidez. O SGR é composto pelos módulos de Classificação Fiscal e Mercadológica, Painel de Desempenho e Simulador de Lucratividade. Este último foi especialmente desenvolvido para efetuar a simulação e o gerenciamento das margens de vendas e do mix de produtos ofertados, permitindo, desta forma, antecipar os resultados através da alteração dos dados por preço, margem e quantidade desejada de venda. A partir deste conceito, a definição de ofertas, promoções e novos produtos passa a ser definida com base em cenários projetados, minimizando o risco de insucesso da nova oferta. 

Operações seguras,
eficientes e sem esforço:
pense equipamentos Easytec!

www.easytec.ind.br

Easytec



Pártizos



Carrinho Hidráulico



Carrinho Hardwork



Estrado Hardwork



JOY
LANÇAMENTO 2011

O desafio de manter a produtividade com disponibilidade de equipamentos

Ter o fornecedor que indique a **solução adequada** à sua necessidade de movimentação é um desafio, pois produtividade se obtém com elevado nível de serviço, disponibilidade de equipamentos e com o correto dimensionamento da frota.

Na reportagem "Locação: cada vez mais em movimento ascendente" de outubro de 2011, a revista *Logweb* traçou um panorama positivo sobre a locação de equipamentos no País, destacando as mudanças observadas em um segmento aquecido cada vez mais pela otimização de ativos por parte das empresas. Atentas aos diversos custos fixos - manutenção, custos de propriedade, peças, mão de obra especializada, depreciação - elas

impulsionaram a expansão do setor após constatar que não podem gerenciar o que foge ao seu core business, e de que isso acarretaria como consequência maior indisponibilidade de equipamentos e rupturas na produtividade.

O mercado, que naquela época tinha como estimativa expansão entre 10% e 20%, segue forte até hoje. Não apenas pelo fato de os gestores das empresas terem compreendido as diversas nuances financeiras que envolvem manter uma frota própria, mas, também, pelo amadurecimento da prestação deste serviço, com destaque para o fornecedor sólido e preparado para oferecer bons projetos, qualidade, equipamentos modernos e novos, e mão de obra treinada. Há 20 anos atuando como prestadora de serviços para empresas de diversos segmentos da economia, a RETRAK acompanha e está alerta para a dinâmica desse mercado, renovando-se ano a ano para atender aos desafios de projetos em intralogística, e contribuindo para mostrar a importância de um bom projeto de movimentação de materiais, bem como a terceirização de frotas, para assegurar operações eficientes.

Em 2013, a empresa está realizando importantes investimentos para manter a competitividade no segmento de locação de equipamentos, proporcionando ainda mais produtividade às empresas. E para a RETRAK, produtividade se traduz em ter o equipamento operando, o que conta com um fator bastante básico, como a

realização das manutenções preventivas na hora certa. Isso porque, se realizada antes ou depois, os custos aumentam e, no segundo caso, pode-se comprometer a segurança da operação. É imprescindível ter a expertise de fazer a atividade certa na hora certa.

"Essa dinâmica do mercado exige que tenhamos uma frota composta por equipamentos robustos, novos e modernos para pronta entrega. Somos reconhecidos como gestores de frotas eficientes: enfrentamos o desafio de realizar investimentos constantes na frota para aumentar o número de veículos e, também, diversificar os modelos para flexibilizar o atendimento a várias operações", diz Fábio Pedrão, diretor executivo da RETRAK.

Ao todo, em 2013, já foram investidos R\$ 12,8 milhões na compra de 146 equipamentos para renovação de sua frota. O executivo destaca que 2012 foi mais um ano de consolidação da empresa entre seus clientes, construindo bases para novas oportunidades e para consolidar o tripé produtividade-disponibilidade-desafio. Isso porque muitas empresas estão com projetos



As novas máquinas da RETRAK

Veja como estão divididas as 146 máquinas recém-adquiridas pela empresa:

60 frontais elétricas (Classe 1);

54 retráteis para armazenagem (Classe 2);

26 transpaleteiras elétricas e empilhadeiras com operador a pé (Classe 3);

6 rebocadores (Classe 6).

alto no ranking de fornecedor de forte credibilidade e confiança no mercado brasileiro.

É conhecida por prover equipamentos e sistemas de movimentação de materiais disponibilizando, para locação e para venda, empilhadeiras elétricas e a combustão, transpaleteiras elétricas e acessórios como baterias e carregadores, e por seus projetos de dimensionamento de frotas.

“A necessidade do mercado por equipamentos novos e por prestadores de serviços conscientes de seu papel nesse ponto crítico da logística fez com que entendêssemos que era preciso investir na frota”, destaca Nilson Rios, diretor comercial e um dos sócios da empresa, relembrando que decisões estratégicas permitiram à RETRAK destacar-se ao longo dos anos entre a concorrência. “Como para todas as empresas, realizar grandes investimentos é nosso maior desafio, bem como tornar-se gestor de frotas de grandes empresas. Entretanto, essas foram justamente nossas conquistas e nos levaram a novas posições dentro do mercado”, finaliza. ●

de intralogística em processo de aprovação e buscando fornecedores que possam atendê-los em sua totalidade. Neste contexto, a empresa direcionou sua estrutura para a retomada de demanda das grandes empresas em 2013 e para atendê-las com treinamento de seu corpo técnico e de projetos, investimentos institucionais com participação em feiras de negócios e melhorias de processos internos, estoque de peças e expertise para manutenção, além de ações de sustentabilidade que ajudaram a empresa a eliminar desperdícios e a neutralizar o impacto de suas operações no meio ambiente.

Reforço humano

Além da preocupação com a frota, a RETRAK mantém sua “prata da casa”, uma equipe de consultores altamente preparados para realizar o dimensionamento de frotas e técnicos treinados pelos fabricantes de seus equipamentos, disponibilizando-os para desenvolver soluções analisando caso a caso as situações na planta do cliente. Há um corpo técnico qualificado, incluindo engenheiros que têm ampla experiência com empilhadeiras, e este conhecimento é transferido sistematicamente aos técnicos, que também recebem constante treinamento do fabricante de equipamentos Still, da qual a RETRAK é dealer, conferindo à assistência técnica a excelência reconhecida pelo mercado. De acordo com Pedrão, essa é uma área delicada para muitos prestadores de serviços, pois muito já foi feito no que se refere a serviços neste segmento, por esta razão o mercado está mais consciente desta modalidade de negócio (locação) e exige mais do fornecedor.

Para uma decisão entre a locação e a compra da empilhadeira, considera-se o custo da locação e compara-se o custo da locação e compara-se com os custos com manutenção (peças + mão de obra), de depreciação do bem e de oportunidade do capital. Com este cálculo, a decisão será pela locação, ao invés da compra. “Ao alugar, é como se o cliente não tivesse uma empilhadeira, pois a estrutura de serviços agregados lhe dá essa percepção, uma vez que a RETRAK se encarregará de identificar qual a solução de movimentação de materiais para sua operação e deixará o cliente com disponibilidade acima de 95% do tempo de utilização das máquinas alugadas”, ressalta.

Para assegurar esse “encantamento” ao cliente, onde ele obtém um serviço que lhe garante alta produtividade a custos previamente calculados, sem fugir de seu negócio principal, a RETRAK dá atenção especial, também, aos profissionais do pós-venda e pré-venda, esta última considerada um momento crítico por ser onde as decisões mais importantes são tomadas quando se trata do dimensionamento da frota de equipamentos. A diretriz da empresa é contar com profissionais qualificados e incrementar seus conhecimentos periodicamente para manter níveis de serviço elevados, como a agilidade de atendimento ou pronta entrega de equipamentos e acessórios.

A soma de dois fatores – solidez financeira e crescente expansão – posicionaram a RETRAK por



Tel.: 11 **2431.6464**

www.retrak.com.br

**Experiência aliada
à qualidade,
tecnologia e
sustentabilidade**

**Há 39 anos produzindo
paletes de madeira:**

- Melhor custo-benefício;
- Madeiras 100% sustentáveis (Pinus e Eucalipto);
- Resistentes, robustos e fáceis de reparar;
- Fabricados com tecnologia de ponta e profissionais qualificados;
- Paletes PBR com qualidade atestada pelo IPT (Credenciada desde 1990 pela Abras);
- Tratamento HT conforme Nimf 15



**Matra do Brasil: a experiência
a favor da segurança da carga.**

(11) 4648.6120

www.matradobrasil.com.br
matra@matradobrasil.com.br

32 - Novidades

Logweb

BMC apresenta nova empilhadeira a gás e plataformas aéreas

Mariana Mirra 

A Brasil Máquinas de Construção – BMC (Fone: 11 3302.5450) levou à segunda edição da CeMAT SOUTH AMERICA duas novidades: um novo modelo de empilhadeira a gás Hyundai e plataformas aéreas Imer/Iteco.

Na ocasião, a companhia apresentou a empilhadeira Hyundai GLP 70L-7A movida a GLP. Com capacidade de 6.000 e 7.000 kg, o modelo é equipado com motor GM de 6 cilindros com potência de 70 kW, o que, segundo a empresa, permite uma aceleração mais rápida, mais velocidade e melhor desempenho em diversos tipos de terrenos e inclinações.

O sistema de freio é a disco banhado em óleo, fator que proporciona um desempenho de frenagem eficiente e sem necessidade de manutenção constante. “Acreditamos que a demanda por equipamentos de movimentação de carga irá aumentar significativamente no biênio 2014/2015 e deve permanecer em patamares bastante superiores aos alcançados em 2012”, afirmou Marcos Mendes de Oliveira, gerente nacional de vendas da BMC-Hyundai Empilhadeiras.

Segundo o profissional, a BMC conseguiu crescer 30% em unidades vendidas, enquanto o mercado nacional cresceu 10% em 2012. Para 2013, Oliveira aguarda um crescimento de

12% do mercado, e prevê que a BMC deverá manter o seu crescimento em 30%. “A BMC se estruturou com mais intensidade na rede de distribuição da marca, e isso nos ajudou a crescer mais que o mercado no ano passado”, explicou o executivo.

A companhia se prepara para dar início à operação da fábrica de Itaitiaia, RJ, fruto do joint venture com a Hyundai. Quando a fábrica foi anunciada, a previsão de capacidade de produção era de 5.000 máquinas por ano para construção pesada.

PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS

Também na CeMAT, a BMC fez a introdução das plataformas elevatórias tipo tesoura do grupo italiano Imer/Iteco no portfólio de soluções para o mercado de construção e logística. A Razac Trading, que atua há mais de 15 anos no segmento de comércio internacional e é o braço de desenvolvimento de novos negócios da BMC, em parceria com Ar Tigers, é a responsável pelo desenvolvimento do negócio, e tem como meta atingir 10% de market share em 2013, uma estimativa de venda de 600 unidades no ano. “Daremos suporte para os 32 pontos de vendas da rede BMC, tanto na comercialização dos equipamentos, como no acompanhamento pós-venda.

É uma aposta da Razac no setor logístico do país”, explicou Maurício Wroclawski, da Razac Trading.

As plataformas elevatórias têm sensores antiestragamento e acatam as especificações da Norma Regulatória 18 (NRI8) do Ministério de Trabalho. A Norma estabelece regras para o trabalho em altura com medidas de controle e sistemas preventivos de segurança nos processos, nas condições e no meio ambiente da indústria da construção. Além de articuladas, as plataformas têm giro de 355° sobre a própria base, o que permite trabalho em espaços reduzidos, segundo a companhia.

A linha completa de plataformas abrange desde o modelo easy up, com alcance de 5 metros, até o modelo de 20 metros. O equipamento ainda possui sistema de direção e elevação independentes, motor elétrico, dispositivos para descida de emergência manual, superfície antiderrapante no deck, alarme audível de movimento e proteção elétrica das tesouras.

A frota nacional de plataformas aéreas atual é de 15.000 unidades, segundo a Sobratema – Associação Brasileira de Tecnologia Para Construção e Mineração. Em 2012, foram comercializados 5.400 equipamentos e, para 2013, a expectativa do mercado é comercializar 6.000 plataformas. 

Garanta já seu espaço para 2015!

CeMAT SOUTH AMERICA 2015

Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

17- 20 Março 2015

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP
14h às 21h

CeMAT
**SOUTH
AMERICA**

3ª Edição



Evento Paralelo

MDA

SOUTH AMERICA

CeMAT
NETWORK



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover Fairs Sulamérica Ltda

PROBLEMAS COM CARGA E DESCARGA?



TECNOLOGIA QUE ELEVAA

AQUI NA **marksell**
VOCÊ ENCONTRA SOLUÇÕES
PARA SUAS DIFICULDADES DE
CARGA E DESCARGA.

CONHEÇA TODOS OS
 NOSSOS PRODUTOS:
www.marksell.com.br

Formas de pagamento:



PARA MAIORES
 INFORMAÇÕES CONSULTE-NOS
55 11 4789 3690

Paletes de madeira: uso cresce, mas a demanda poderia ser ainda maior

Segundo representantes de empresas do setor, a questão econômica e os problemas de infraestrutura logística ainda impendem o maior uso dos paletes.

Wanderley Gonelli Gonçalves 

De, aproximadamente, 15 anos para cá, a procura por paletes de madeira, relacionada não somente à armazenagem, mas, também, ao transporte, cresceu abruptamente. Esse crescimento é devido ao aumento do uso de produtos embalados pelo setor alimentício e ao crescimento da produção automobilística e da indústria de papel e celulose.

Outro ponto importante foi a abertura cambial, que favoreceu as exportações e importações de commodities. Como hoje o mercado está aberto, a visão futura só é crescente em busca da paletização. Porém, é um setor que não está isolado de riscos e crises.

Com esta avaliação, Larissa Alexandra Pavelski, gerente de relacionamento com o cliente, e Paulo Alexandre Pavelski, diretor geral, ambos da Kimadeiras (Fone: 41 3249.5000), iniciam esta matéria especial de *Logweb*, sobre paletes de madeira, analisando o segmento hoje no Brasil.

“O mercado florestal e madeireiro é o principal fornecedor de matéria-prima na produção dos paletes, e podem ocorrer

grandes oscilações, que são influenciadas diretamente pela construção civil, pelas normas regulamentadoras dos órgãos fiscalizadores e pelo aumento de mão de obra, entre outros. Fatores que são responsáveis pelas maiores alterações dos preços no repasse de reajuste ao cliente. Afinal, o cliente hoje não busca somente preço baixo, mas preço baixo e qualidade. Mesmo com todos os abalos, o que faz realmente a procura por paletes de madeiras ser cada vez mais crescente são os fatores econômicos, ecológicos e de durabilidade — maior custo-benefício em relação aos paletes de meias e plásticos”, continuam explicando os representantes da Kimadeiras. Eles também apontam, como características do segmento de paletes de madeira hoje: os investimentos na automatização da linha de produção são contínuos, sempre visando à maior quantidade X menor tempo; com as inúmeras certificações

exigidas para os tratamentos realizados nas madeiras, o medo de compra de paletes e disseminação de pragas está controlado; e a procura por paletes usados hoje em dia é enorme, e mais ainda pelo padrão PBR.

A análise de Luis Eduardo Pissinatti, diretor geral da CIAP Indústria e Comércio de Embalagens de Madeira (Fone: 19 3891.1438), também vai pelo mesmo caminho. Segundo ele, de maneira geral, o setor de paletes de madeira continua e continuará em alta por mais alguns longos anos, “pois a possibilidade de seu custo-benefício ser superada por seus concorrente diretos e indiretos é praticamente nula”. E ele continua: “novos segmentos de mercado começam a aderir o uso do palete de madeira, aumentando a produção e a competitividade. Outro fator importante é o aumento das áreas de fazendas de reflorestamento de eucalipto e pinus. Novos





Pavelski, da Kimadeiras: “o que faz a procura por paletes de madeiras ser cada vez mais crescente são os fatores econômicos, ecológicos e de durabilidade”

estudos, pesquisas, novas técnicas econômicas e estratégias para o reflorestamento e manejo florestal sustentável surgem a cada dia”.

Jairo Ribeiro Filho, diretor da Ripack Embalagens (Fone: 19

3451.5022), também destaca que os paletes de madeira se firmaram como uma grande ferramenta logística, que movimentam uma infinidade de produtos, apresentando um expressivo ganho de produtividade. Atualmente, segundo ele, a movimentação de carga paletizada e, na sua grande maioria, em paletes de madeira, representa um avanço importante nos sistemas de movimentação de cargas, proporcionando maior agilidade e segurança a movimentações.

“Hoje, as empresas fabricantes de paletes passam por uma revolução tecnológica, e as estruturas arcaicas que até hoje sobreviveram estão com os dias contados, pois inovação e tecnologia de ponta fazem parte do cotidiano das empresas líderes nesse segmento, principalmente no processo produtivo, com

máquinas computadorizadas e robotizadas que, além de garantem a fabricação de grandes volumes, conferem qualidade e padronização ao produto fabricado. Existem vários nichos de mercado, e o palete de madeira se faz presente em todos eles como a melhor alternativa e relação custo-benefício”, completa Ribeiro Filho.

Claudinei Antonio Duarte Ienna, diretor comercial da Palitem Palletes & Caixas de Madeira (Fone: 11 2028.9501), também destaca que, atualmente, o mercado logístico tomou consciência de que o palete de madeira, além de ser o item de maior importância na operação do sistema de estocagem, armazenagem e distribuição de produtos, é, também, o mais barato no custo final desta cadeia, desde que seja projetado e contratado de forma correta.

“As operações de logística ao todo visam reduzir ao menor tempo possível toda a movimentação e a mão de obra física e monitorar todo o processo. Sendo assim, o palete de madeira bem projetado é a principal e essencial ferramenta para a prática de ganho em custo, tempo e rastreabilidade. Contudo, as necessidades de aprimoramento, custo de aquisição, fornecimento pontual e responsabilidade comercial fazem com que seja preciso adequar padrões de embalagens de madeira especiais/exclusivas aos clientes, tanto nos diferentes segmentos de mercado como, também, no potencial econômico/financeiro das empresas, resultando em perfeitas condições de movimentação dos produtos desde a origem até o destino (cliente final), sejam estas operações nacionais ou

www.chinaheli.com.br



Loja da Fábrica no Brasil

A segurança que você queria com o preço que você pediu.

• ZUBA COMERCIO DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA. • E-MAIL: vendas@fmgmachines.com.br • www.chinaheli.com.br
• Rua Santa Julia, 01 - Jardim Viloca - São Roque - SP - Brasil • CEP: 18135-120 • Fones: (11) 47199099 • Fax: (11) 47199098

CHL
SUA EM ENTREGUE



SISTEMAS COMPLETOS, MODERNOS, FÁCEIS DE UTILIZAR E EXTREMAMENTE OBJETIVOS

- **Suporte Total ao usuário**
- **Atualização Constante**
- **Fácil Utilização** mesmo para usuários leigos
- **Praticidade e Segurança** com backup diário, por não depender de um servidor físico

TRANSPORTADORA 5 Pro
Sistema para Transportadoras



- **Controle de Serviços Rodoviários, Aéreos e Marítimos**
- **Permite Acesso ao Sistema** em qualquer lugar com Conexão a Internet
- **Controle Total de Entregas, Manifesto de Carga e Rotameio** com Rotelizador através do Google Maps
- **Emite GT-e, OS, Financeiro Completo, Integração Via EDI** e mais...

VISITE NOSSO STAND - G40



www.renasoft.com.br

Rua Rio Grande do Sul, 408 - Bairro Brasil - Itu / SP
 Telefone: Itu: 11 401.3.8787 / SP: 11 3522.5485
 Santos: 13 4062.9118 / RJ: 21 4063.7133
vendas@renasoft.com.br

SAIBA MAIS SOBRE NOSSOS SISTEMAS E DESCOBRIR TODAS AS FACILIDADES QUE CHAMAMOS PARA VOÇÊ

internacionais. Acreditamos que o mercado de embalagem de madeira está em expansão, necessitando de profissionais e empresários habilitados, preparados e dispostos a investir nas várias vertentes comerciais”, completa o diretor comercial da PalleteM.

Por sua vez, José Luis Ibáñez, diretor de negócios do Grupo Ibáñez (Fone: 19 7817.5633), alega que o mercado de paletes só não é mais amplo por problemas estruturais crônicos em nossa malha viária. “Estradas melhores, mais capilarizadas e menos custosas para seus usuários fariam com que houvesse uma redução substancial no preço do transporte e, conseqüentemente, haveria um aumento da demanda”, afirma ele.

Ainda segundo José Luis, “com os atuais níveis e projeções do PIB para os próximos anos, não acredito que nosso mercado venha ter uma expansão maior que 1 a 2% neste ano. Lamentavelmente o Brasil está deixando passar grandes oportunidades de estimular a economia e puxar o desenvolvimento de muito setores, entre eles o de logística e distribuição, onde está a maior utilização do palete”.

MOMENTO ECONÔMICO

A análise do segmento de paletes de madeira hoje no Brasil feita por Marcelo Canozo, diretor comercial da Fort Paletes (Fone: 15 3532.4754), também passa pelo aspecto econômico. Ele destaca que estamos passando por um momento econômico delicado no Brasil, cujo reflexo é evidente pela queda de vendas no mercado de paletes no



Edla, da Madeico: quando a meta é reduzir custos em um mercado em crise, o palete é um dos primeiros produtos a sofrer queda de preço

primeiro trimestre de 2013. “O volume de vendas caiu muito com relação ao mesmo período de 2012, creio que isso é reflexo de um momento econômico ‘duvidoso’ por parte do consumidor final. Tivemos algumas altas significantes no frete (aumento do diesel) e em nossa matéria-prima (madeira) e, infelizmente, o mercado não está assimilando esses reajuste, fato que é preocupante para toda a cadeia”, diz ele.

Jose Ricardo Braulio, da Jose Braulio Paletes/GEE Gestão Eficiente de Paletes (Fone: 11 3229.4246), também destaca: “como toda a economia do Brasil, tivemos um grande incremento de vendas nos três últimos anos, que agora começa a se aprumar. Com a volta da inflação e do juro alto, aliados a possíveis crises externas, esse é um ano de tensão.”

Ele informa, ainda, que, atualmente, o mercado de paletes está dividido entre empresas que compram paletes e que alugam, ou fazem gestão do seu parque de paletes. “Atuamos nos dois segmentos, e constatamos que ambos cresceram e

se firmam a cada dia, já que o palete, sendo tão simples, é um elo fundamental na logística de qualquer empresa. Quer faça movimentação, armazenagem e expedição de seus produtos, o mercado até poderia crescer mais, mas, melhor crescer consistente que em ciclos muito distantes.”

José Ricardo também diz que a tecnologia está evoluindo rapidamente, com mais fabricantes investindo em máquinas automatizadas e automáticas, o que melhora a qualidade dos paletes, aliado às constantes e radicais melhorias genéticas e de silvicultura, e o Brasil, com certeza, se destacará cada vez mais no cenário mundial de produtos florestais.

A análise de Edla Anton, diretora administrativa da Madeico Indústria de Madeira (Fone: 11 5182.9255), aponta que o volume de consumo de paletes de madeira no Brasil está diretamente relacionado ao volume de produção das indústrias de bens de consumo duráveis e de bens de capital. Em 2012, a indústria brasileira apresentou queda de 0,8% e o setor de embalagem de madeira queda de 10,2%, segundo informações da ABRE – Associação Brasileira de Embalagens. “Dessa forma, nota-se que a diminuição do consumo de paletes é um reflexo do enfraquecimento da atividade econômica no país.”

Ainda de acordo com Edla, o palete de madeira, mesmo sendo de grande eficiência e essencialidade na cadeia logística do mercado industrial, é considerado um produto de baixo valor agregado e não escasso. Por isso, quando a meta é



2nd

Pharma Supply Chain & Health

BRAZIL 2013

A LOGÍSTICA FARMACÊUTICA SE ENCONTRA AQUI

PROGRAMAÇÃO*

Dia 07 de Agosto

09h00 **Palestra da ANVISA**

Dirceu Barbano - Presidente

10h00 **Painel - Fidelização de serviços logísticos**

André de Almeida Prado - Diretor de Logística - Atlas logística

Bruno Silva - Contratação de Serviços Logísticos - J&J

11h00 **Logística de produtos hemoderivados: Case da**

Empresa Brasileira de Hemoderivados (Hemobrás)

Frederico Monteiro - Gerente

14h00 **A logística de importação e distribuição de insumos farmacêuticos**

Vitor Oliveira - Profissional representando a ANFARLOG

15h00 **Transporte Aéreo de Medicamentos**

Lulthansa Cargo

16h30 Em aberto

17h30 **Diferenciais da logística de pesquisa clínica**

Leila Almeida - Coordenadora da Qualidade - Androni Logística

Dia 08 de Agosto

09h00 Em aberto

10h00 **Painel - Logística em situações especiais: Case campanha de vacinação no Brasil**

Celso Peyer - Gerente Nacional de Distribuição - Sanofi

Ricardo Serio - Diretor de Operações - DHL Supply Chain

11h00 **A importância de cadeia fria para a logística farmacêutica**

Ricardo Miranda - Gerente de Desenvolvimento & Inovação & Tecnologia - Pfizer

14h00 **"case" Novus**

Valério Galeazzi

15h00 **"case" UPS**

16h30 **Parceria na logística de produtos veterinários**

Inao Marcelo - Diretor - CEVA saúde animal

Maurício Mota - Diretor - AGV logística

17h30 **Restreabilidade de medicamentos na cadeia logística farmacêutica**

Ana Paula Mansueto - GSI Brasil

*Programação preliminar

07 E 08 DE AGOSTO DE 2013 - DAS 10H00 ÀS 20H00
FECOMERCIO – São Paulo | Rua Dr. Plínio Barreto nº285 - Bela Vista
www.pharmasupplychainhealth.com

CONTATOS:

Instituto Logweb: 11 2936-9918 Anfarlog: 11 5087-8861

Patrocínio

NOVUS
Medicinas, Controlamos, Registramos

Apoio

Abafarma
Associação Brasileira de Farmacêuticos

SINDUSFARMA
Associação das Indústrias de Medicamentos do Brasil

CRF SP
Conselho Regional de Farmacêuticos do Estado de São Paulo

Realização

ANFARLOG
Associação Nacional de Distribuidores de Medicamentos

Logweb
de Logística e Supply Chain

IDENTIFICAÇÃO INDUSTRIAL RFID

Soluções em Rastreamento

O sistema RFID Balluff oferece uma variedade de componentes de tecnologia em LF, HF, UHF e leitores 1D e 2D. Nossa experiência nos permitiu fornecer soluções comprovadas em campo para rastreabilidade em instalações avançadas.



BIS V

- Display LCD
 - Quatro Antenas Independentes
 - Porta IO-Link Master
 - Protocolos de Comunicação: Profibus | EtherCat | IO-Link
- Corpo Pequeno, Instalação Fácil



Sistemas e Serviços | Redes Industriais e Conectividade |

Identificação Industrial | Detecção de Objetos |

Detecção de Posição Linear | Sensores para Fluidos | Acessórios

Tel. 19 3876.9999

www.balluff.com.br

reduzir custos num mercado em crise, o paletê é um dos primeiros produtos na linha de suprimentos a sofrer queda de preço.

Para a diretora administrativa da Madeico, o maior desafio dos fabricantes de paletes de madeira, para manter sua sustentabilidade econômica e de crescimento neste atual cenário, é conseguir fazer com que processos produtivos sejam mais automatizados e racionais através de novas tecnologias de fabricação.

No entanto, o investimento em tecnologia nem sempre é fácil, principalmente quando o fabricante atende uma grande variedade de tipos de paletes. Então, a melhor saída está em atender nichos de mercado que consomem maior volume de paletes padronizados. De qualquer forma, a busca por redução de custos na fabricação de paletes de madeira é a melhor opção para a empresa continuar competitiva.

"Considero que existe a necessidade iminente de redução de custos nas empresas brasileiras, devido ao Brasil estar perdendo competitividade em relação ao mercado global por diversas questões, como excesso de carga tributária, legislação complexa e burocrática e infraestrutura deficiente pela má qualidade das rodovias, ferrovias e portos, entre outros aspectos. Enfim, para compensar este desequilíbrio, surge a necessidade de adquirir paletes que atendam às necessidades de toda a cadeia logística, mas que, ao mesmo tempo, tenham menor valor agregado, e com o auxílio da engenharia é possível incrementar o uso de tecnologia para o plantio



Wagner, da Mohr: com o uso da engenharia no aperfeiçoamento de máquinas e equipamentos, é possível oferecer um produto de qualidade garantida

de florestas que produzam madeiras de alta qualidade, em grande quantidade e com menor tempo de crescimento até o abate, de custo acessível e que possua grande apelo ambiental."

A análise agora é de Wagner Monteiro Mohr, diretor comercial da Mohr Madeiras (Fone: 11 3904.3788). E ele continua: "ao mesmo tempo, com o auxílio da engenharia no aperfeiçoamento de máquinas e equipamentos que proporcionam maior produtividade, é possível oferecer ao mercado um produto de qualidade garantida, certificado, resistente e durável, reduzindo sensivelmente o custo logístico".

TENDÊNCIAS

Após esta análise diversificada do mercado, quais seriam as tendências no segmento, também levando em conta fatores como momento econômico, tecnologia, nichos de mercado, etc.?

"Entendemos que para o processo de paletização estar consolidado no sistema logístico brasileiro, há muitas evoluções e tendências ainda por virem. Destacamos a

necessidade da padronização, que deve ganhar corpo e forma, com um compromisso mais intenso de toda a cadeia consumidora, pois isso trará a necessária redução de custo, sem afogar os fabricantes de paletes que vivem no dilema qualidade x preço. Com o processo de automação da produção em curso, a padronização passa a ser uma necessidade imediata, visando ganhos de escala e, em alguns casos, a intercambiabilidade de paletes em alguns segmentos", revela Ribeiro Filho, da Ripack.

"Para o futuro, acreditamos no aumento no setor, uma vez que a automatização em logística é constante, desde que sejamos responsáveis com o meio ambiente, usando madeira 100% reflorestada e com tratamento para durabilidade, inclusive, fabricação por empregadores que obedecem no mínimo à Legislação Trabalhista e Ambiental", aponta João Batista Reis, diretor da Arpeca Artefatos e Peças de Madeira (Fone: 112480.2724).

Canozo, da Fort Paletes, também fala em investimento. "Existe uma grande tendência quanto a novas tecnologias no setor e investimentos em qualidade de produtos – creio ser esta a tendência das grandes empresas fabricantes de paletes de madeira, porém, infelizmente, concorremos em um mercado cheio de práticas ilegais e desvios éticos nos negócios, muitos concorrentes praticam ilegalidades



absurdas que, infelizmente, os grandes consumidores ainda não dão o valor necessário – esses buscam somente custos e preços baixos. Infelizmente, escuto que isso vai mudar, porém não é isso que estamos vivenciando atualmente.”

Já Pissinatti, da CIAP, destaca que a logística reversa dos paletes é uma necessidade gritante: “acreditamos que o setor irá se estruturar para este segmento, podemos constatar no dia a dia a conscientização dos usuários em reduzir seus gastos com ativos, muitas empresas estão reavaliando a possibilidade de troca dos paletes one-way por paletes de linha”.

Outro fator relevante – ainda segundo o diretor geral da CIAP – é a grande procura pela gestão de paletes, mesma opinião de Jose Ricardo, da Jose Braulio Paletes/GEE Gestão Eficiente de

Paletes, para quem esta é “uma forma muito inteligente e justa, onde você paga somente pelo prazo que utilizar o paletes, reduzindo custos, fretes e perdas e mantendo sempre uma qualidade aprovada em seu parque de paletes. Trata-se de uma excelente opção para todos os ramos da indústria”.

Pessimista, José Luis, do Grupo Ibañez, acreditava que, com o anúncio de grandes eventos no país, “poderíamos criar investimentos básicos em infraestrutura que tanto faz falta em nosso cotidiano e usar este momento como propulsão para passar pelo desaquecimento da economia global e nos destacarmos positivamente frente ao mundo. Porém, hoje não vejo que isso se concretizou e, pensando no futuro, meu sentimento é que não termos melhor desempenho do que os níveis atuais”. Logweb

Transportes Panex investe para renovar frota de carretas

A Transportes Panex (Fone: 54 4009.9000) está renovando a frota com um investimento de R\$ 1,5 milhão em carretas Randon. A empresa possui hoje mais de 350 veículos, entre caminhões superpesados, pesados,

médios, leves, vans e reboques. Preparada para atender segmentos de transporte de cargas secas e encomendas, a Panex investe em veículos monitorados por rastreadores via satélite/GSM através de GR.

Braspress inaugura filial em Barreiras, BA

A Braspress (Fone: 77 3619.4325), tradicional empresa de encomendas, inaugurou a filial de Barreiras, BA, a sua 111ª unidade instalada no País. O novo terminal atenderá toda a região Oeste do estado da Bahia, abrangendo 55 cidades, num raio de 240 quilômetros quadrados. Esta é a quinta unidade da Braspress no estado baiano, onde também estão instaladas as filiais de Feira de Santana, Itabuna, Salvador e Vitória da Conquista. O novo terminal tem área total

de 6.000 m², 1.000 m² de área construída e sete docas para o carregamento/descarregamento. O investimento para a implantação da unidade foi de R\$ 1 milhão.



Celote
centro logístico têxtil

Sabe por que a Celote é líder no segmento de logística focada em Moda & Varejo?

- ✓ Equipe especializada e experiente.
- ✓ Parcerias sólidas para projetos de longo prazo.
- ✓ Agilidade e capacidade para atender demandas imediatas.
- ✓ Soluções completas e abrangentes em transporte, armazenagem, inserção de etiquetas e tags de identificação, picking e packing.

tel.: 11 4391.8800

www.celote.com.br

sac@celote.com.br

celote.br



Armazenagem | Manipulação | Transporte



Separadores de Fibra de Madeira
(1.000 x 1.200 x 2,5 mm)



VANTAGENS

- Permite empilhamento de diversos tipos de produtos;
- Proporcionar estabilidade no transporte;
- Pode ser utilizado na paletização em linha;
- É reutilizável, o que reduz consideravelmente os custos em relação aos separadores descartáveis;
- Possui cantos arredondados, o que facilita a colocação de filmes do tipo "stretch" ou "shrink".



PALETES

- Venda de paletes de madeira e reformas;
- Tratamento Fitossanitário e Quarentenário (HT);
- Reflorestamento certificado pelo FSC.

SoroPack
Paletes e Separadores de Fibra de Madeira

Matriz Sorocaba/SP
(15) 3011.1522 | 3011.0668
soropack@soropack.com.br
www.soropack.com.br

Setor de baterias tracionárias tem crescimento sólido

Representantes de empresas do setor também entendem que as condições econômicas em 2013 são mais propícias ao crescimento do que em 2012.

Daniilo Cândido de Oliveira

Nos últimos anos, o mercado de movimentação de materiais apresentou crescimento sólido no Brasil, sobretudo pelo fato de as empresas focarem a eficiência da cadeia produtiva. Parte inserida neste mercado intralógico, as empresas que oferecem baterias tracionárias aproveitaram o momento para também se consolidar. Afinal, atualmente, entre as várias etapas compreendidas pelas empresas, entre elas melhoria de custos, redução de estoques e agilidade de entregas, a movimentação passou a ter papel decisivo na otimização da logística.

Além da eficiência, a importância da sustentabilidade também está cada vez mais presente



Santos, da Equaliza: "vejo o crescimento do mercado de baterias tracionárias como muito positivo. Hoje estamos com a demanda maior que a oferta"

nos negócios. O sócio-diretor da Equaliza (Fone: 11 4596.1729), Arlindo dos Santos, ressalta que o meio ambiente ganha mais destaque conforme aumenta o uso de empilhadeiras e demais equipamentos elétricos de movimentação. "Como não poderia deixar de ser, a bateria tracionária é o coração da movimentação

deste tipo de veículo e vejo o crescimento desse setor como muito positivo, cuja demanda hoje é maior que a oferta. O mercado vive uma euforia, precisando de mais investimentos para atender à demanda crescente, principalmente porque nos últimos tempos o Brasil perdeu fabricantes de baterias", destaca.

Ele também ressalta o pós-venda no mercado de baterias tracionárias, já que, hoje em dia, durante a vida média de uma empilhadeira é necessário trocar duas ou três vezes a bateria para mantê-la em bom funcionamento. "Isso abre espaço para empresas de serviços, como a Equaliza Baterias, que se especializou em manutenção preventiva e corretiva, reforma e venda de baterias tracionárias", completa Santos.

Para Alberto André, sócio-administrador da Empitec (Fone: 47 3268.2498), e Wilken Drumond, diretor da AWM Manutenções (Fone: 31 3422.7842), o crescimento do mercado



de baterias tracionárias está muito ligado ao momento econômico do Brasil. “A expansão de crédito e os altos investimentos do setor público visando à Copa do Mundo de 2014 refletem diretamente no crescimento do segmento industrial. As fábricas e montadoras de baterias tracionárias estão com grande demanda, devido ao fluxo atual de venda de empilhadeiras. Porém, fornecem em grande maioria para fabricantes e importadores de máquinas, fazendo com que os prazos de entrega se prolonguem. Conseqüentemente, o cliente acaba investindo em manutenção preventiva para estender a vida útil das baterias”, destaca o executivo da Empitec. “A venda de baterias tracio-

nárias é movida em função do mercado de empilhadeiras e transpaleteiras elétricas. Então, acredito que teremos um ano muito bom para baterias e serviços, e com certeza ainda existe bastante espaço para crescer”, complementa Drummond, da AWM Manutencões.

Na visão da Matrac (Fone: 11 2905.4108), o setor não apresenta grandes novidades no desempenho e, sim, no método como são geridas as baterias, de acordo com o gerente comercial da empresa, Antonio Donizetti Mazzetti. “O que vemos são modificações que não influenciam no rendimento energético das baterias, mas na sua facilidade de operação e manutenção. Tratam-se de caixas de ferro com tratamentos

anticorrosivo mais eficazes, sistemas de enchimento automático de água destilada e sistema de agito de eletrólito para diminuição do tempo de recarga, entre outras medidas”, opina Mazzetti.

O gerente da Eurotrac (Fone: 11 4593.2497), Anderson Ventura, fala sobre a pulverização e concorrência do setor, com empresas de vários portes. Para ele, isso faz com que o setor avance em qualidade de produtos e prestação de serviços.

Em 2012, as empresas do setor adotaram expectativas médias de crescimento de até 20%, mas foram poucas as que conseguiram atingir este patam-

mar. A AWM, por exemplo, revela uma expansão de 15% devido aos esforços empregados e que ainda não foram totalmente finalizados. “Crescemos 15% em 2012 e realizamos investimentos para ampliar a capacidade de captação de serviços, vendas, locações e montagem de baterias, carregadores e acessórios na linha tracionária. Estes investimentos devem ser concluídos ainda no primeiro semestre de



GUMAPLASTIC É TRADIÇÃO, QUALIDADE E GARANTIA

Fabricamos e recondicionamos pneus e rodas maciças

- ALTA RESISTÊNCIA A ABRASÃO
- ALTA RESISTÊNCIA A FADIGA POR FLEXÃO
- MENOR GERAÇÃO DE CALOR
- MAIOR RESISTÊNCIA AO RASCAMENTO E CORTE
- MENOR DEFORMAÇÃO POR COMPRESSÃO



GUMAPLASTIC

Rua Willis Roberto Banks, 419
Parque Maria Domitila • Pirituba • São Paulo • SP
Fone (11) 3901-7054 • FAX (11) 3904-8088
CEP 05128-000 • E-mail: gumavendas@uol.com.br

WWW.GUMAPLASTIC.COM.BR

Ampliar a área de Armazenagem de SUA EMPRESA ficou mais FÁCIL, RÁPIDO e SEGURO.



GALPÃO ESTRUTURADO LONADO



ARMAZÉM INPLÁVEL

GALPÕES MODULARES TIPO OZ ÁGUAS PIRAMIDAL OU INPLÁVEL COM MEDIDAS PADRONIZADAS E ESPECIAIS

- *Estruturas Galvanizadas à Fogo
- *Lonas apropriadas para grandes vãos, Aditivadas com tratamentos anti U.V. anti Mofo, anti Fungos e Auto-extinguível.
- *CERTIFICADAS PELO IPT E FALCÃO BAUER
- *Vãos 100% livres
- *Tetos translúcidos para iluminação natural
- *Suporta ventos conforme ABNT - NBR 6123
- *Portões Corredícios com trilhos suspensos
- *Montagem Rápida e Segura

LOCAÇÕES E VENDAS:

(11) 4759 8343 / 6405 1762

comercial@canvascoberturas.com
www.canvascoberturas.com

Rua Guilherme Garjo, 2008 - Jd. São Inês - Suzano - S.P. Cep: 06695-011

2013", explica o diretor da empresa.

Por outro lado, a Matrac não conseguiu confirmar sua expectativa de crescimento de 20%, mas destaca o incremento nas locações. "Houve um crescimento considerável na venda de baterias novas em relação às baterias de reposição, em função de o governo federal ter ampliado o prazo dos incentivos fiscais para aquisição de equipamentos novos. Contudo, tivemos uma surpresa agradável no segmento de locação de baterias tracionárias, que se mostrou bastante crescente. O cliente, quando necessita da reposição imediata de baterias, pode locá-las por períodos pré-determinados, enquanto aguarda a liberação de verbas e/ou definição do cenário econômico do País", sentenciam o gerente comercial da companhia.

TENDÊNCIAS

Uma das mudanças no setor é a entrada de novas marcas de baterias tracionárias no mercado nacional, impulsionada pelas parcerias estratégicas dos fabricantes de empilhadeiras internacionais, de acordo com a Equaliza. "Essa tendência mostra bem a maturidade do mercado e a aposta que fazem em nossa economia", afirma Santos. Por outro lado, a reposição da bateria importada continua sendo feita com o produto nacional, pelas facilidades de aquisição,




Mazzetti, da Matrac: "vemos modificações que não influenciam no rendimento energético das baterias, mas na facilidade de sua operação e manutenção"

disponibilidade e preços mais competitivos. "A exemplo do que acontece hoje no mercado de baterias automotivas, onde o pós-venda é responsável pela maior fatia das vendas, vejo que estamos seguindo a mesma tendência no mercado de reposição de baterias tracionárias", completa o diretor da Equaliza.

Outra tendência é o investimento das empresas na ampliação da vida útil do equipamento. "É muito mais interessante o uso do veículo elétrico pela economia e não poluição. Com as constantes pesquisas na área de baterias tracionárias, estamos conseguindo aumentar a eficiência e a vida útil das baterias, podendo chegar a três anos de garantia", revela André Sarra, diretor comercial da Multitrac (Fone: 11 3974.8598).

Continuar expandindo os negócios também é uma realidade das empresas do setor

de baterias tracionárias. Em 2012, o crescimento não foi o esperado, mas para 2013 e 2014 a expectativa é mais positiva. "Acredito que o mercado sentirá a elevação nas vendas de baterias tracionárias no cenário nacional, já que a aproximação da Copa das Confederações, Copa do Mundo e das Olimpíadas irá movimentar e dar continuidade ao crescimento da logística", salienta Drumond, da AWM.

Já Mazzetti, da Matrac, lembra, como tendências, o lançamento na Europa das baterias tracionárias de íons de lítio, apresentadas apenas nas feiras do segmento. Essas baterias são mais leves e com menos autonomia de trabalho, o que obriga as máquinas a necessitarem de mais baterias para atender à demanda de trabalho. Além disso, elas também têm preços mais elevados e são fabricadas com insumos de difícil descarte. "Acreditamos que ainda deve demorar algum tempo até chegarem ao Brasil", finaliza. 



Cargolift inaugura filial em Piracicaba, SP

A Cargolift (Fone: 11 3601.0442) inaugurou, em abril último, uma filial em Piracicaba, SP. A unidade, que recebeu investimentos de R\$ 1,5 milhão na estrutura física, atenderá inicialmente à fábrica de motores da Caterpillar, mas já mira na expansão e no atendimento, também, da demanda de outras empresas da região. De acordo com o diretor-presidente da Cargolift, Markenson Marques, o foco de trabalho será na indústria automotiva. "A região já conta com a Caterpillar, CASE, Volvo Equipamentos e diversos fornecedores destas indústrias e agora fica ainda mais pujante com a instalação da planta da Hyundai", explica.

A nova unidade tem um galpão coberto de 4.500 m², pátio afastado com capacidade para 30 carretas, três docas e três pistas para carga e descarga por movimentação mecânica. O seu desenho foi desenvolvido para permitir manobras de bitrens, de 30 m de comprimento. "A chegada de mais dez conjuntos bitrem em março representa 38% da capacidade operacional da empresa com este tipo de equipamento em rotas de viagem com frota própria e 18% se considerada toda a capacidade operacional total considerando-se os agregados subcontratados", detalha Marques. Os serviços oferecidos pela Cargolift na região são de transporte de cargas, armazenagem e cross-docking.

Aliança investe em Terminal Retroportuário em Itapoá, SC

Para atender às necessidades do mercado com uma ênfase maior no negócio terrestre, a Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.5600) conta com uma nova empresa, a ATM (Aliança Transporte Multimodal), que iniciará as atividades com a abertura de um terminal retroportuário localizado a 4 quilômetros do Porto Itapoá, em Santa Catarina. Com investimento de R\$ 27 milhões, a primeira fase, que será destinada apenas a contêineres vazios, começará a operar em meados de junho de 2018. Em uma área construída de 88.000 m², o terminal retroportuário terá capacidade operacional para 7.000 TEUs, sendo aproximadamente 900 TEUs

para carga refrigerada. A previsão da ATM Logística é de que o local esteja em plena operação em setembro. Inicialmente, a ATM atenderá apenas ao mercado de Itapoá, podendo, no prazo de dois anos, ampliar a atuação para outras localidades. No local será possível trabalhar com contêineres cheios, vazios e refrigerados. As principais cargas movimentadas serão madeira, papel, produtos metalúrgicos, tabaco, arroz, bebidas, resinas e fibras. Entre os serviços oferecidos destacam-se armazenagem, transporte, ova e desova de contêineres, recebimento e preparação da carga para embarque.



Estamos atuando em pontos de capacitação com origem nas cidades de São Paulo, Campinas, Sorocaba, Jundiaí, Maringá, Londrina, Curitiba, Joinville e Goiânia para mercadorias destinadas aos Estados do Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, com filiais estrategicamente posicionadas e distribuição das cargas dentro dos prazos pré-estabelecidos, buscando sempre a satisfação de nossos clientes e parceiros.

24
HORAS
TRANSPORTANDO QUALIDADE

CODESP RECEBE ÁREAS DA UNIÃO

A Secretária do Patrimônio da União – SPU formalizou, em abril último, a transferência para a Companhia Docas do Estado de São Paulo – CODESP (Fone: 13 3202.6565) das áreas da Lloydbratti e da Rede Ferroviária Federal (RFFSA). As áreas da Lloydbratti, com 20.000 m², e da RFFSA, com 226.700 m², serão disponibilizadas para estacionamento de caminhões que transportam cargas com destino ao Porto de Santos, auxiliando na minimização dos impactos gerados pelo grande fluxo de veículos decorrente do escoamento de safras agrícolas. Para utilização do terreno da RFFSA será necessário desenvolvimento de projeto para viabilizar a infraestrutura necessária para seu funcionamento. Já a área da Lloydbratti encontra-se preparada para uso.

GOVERNO DO PARANÁ INVESTE EM SEGURANÇA PARA A ÁREA PORTUÁRIA

O governo do Paraná autorizou a contratação de serviços de inspeção de cargas e de contêineres através de sistemas de scanner, construção de muros e a substituição de grades e portões em todas as áreas de acesso controlado da Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina – Appa (Fone: 41 3420. 1232). Sobre a inspeção de cargas, o superintendente da Appa, Luiz Henrique Dividino, explica que os serviços serão feitos por empresa especializada em locação e prestação de serviço de operação e manutenção de equipamentos como grandes scanners que ficarão à disposição da Receita e da Polícia Federal. No contrato, estarão incluídas a infraestrutura e a instalação física, infraestrutura elétrica e lógica, bem como a operação do sistema por pessoas habilitadas ao manuseio de sistemas desta natureza. Estes sistemas deverão trazer agilidade no desembarço e liberação das cargas. Será escaneado um contêiner por vez e as imagens em tempo real serão disponibilizadas aos técnicos da Receita e da Polícia Federal.

Sobre a construção de muros e a substituição de grades e portões em todas as áreas de acesso controladas da Appa, o superintendente afirma que também será um investimento importante para manter a segurança das cargas e, principalmente, das pessoas que trabalham no Porto.

SERVIÇOS FEDERAIS JÁ FUNCIONAM 24H EM ALGUNS PORTOS BRASILEIROS

Entrou em operação, em abril último, o Programa Porto 24h, uma ferramenta que fará parte do Sistema de Inteligência Logística, desenvolvido pela Secretaria Especial de Portos – SEP, para desburocratizar o sistema portuário nacional. Com ele, as equipes de fiscalização dos diversos anuentes do sistema – como ANVISA, Vigilância Sanitária, Polícia Federal e Ministério da Agricultura, entre outros – estarão em plantão eletrônico durante sete dias na semana e 24 horas por dia, para liberação de cargas, embarcações e veículos nos portos. O Porto 24h irá integrar as ações do programa Porto Sem Papel, Carga Inteligente e VTMS. O projeto já está funcionando nos portos de Santos, Rio de Janeiro, Vitória, Paranaguá, Suape, Rio Grande, Itajaí e Fortaleza, que foram definidos dentro das discussões da CONAPORTOS, levando em consideração a praticidade no volume de carga e veículos, bem como o amadurecimento das integrações tecnológicas já implementadas. Com a implementação do Porto 24h, está prevista a redução de custo em média de 25%. Todos os diagnósticos já levantados pela SEP, inclusive em parceria com atores mundiais (Cingapura, Valência, Rotterdam, EUA, Alemanha, Bélgica etc.), demonstram que os principais custos envolvidos em operações logísticas ineficientes estão associados a atrasos de liberação por falta de capacidade logística, que geram filas e imobilizam ativos como navios, trens, caminhões e mesmo infraestruturas, que ficam ociosas aguardando procedimentos burocráticos.

MAESTRA CONSOLIDA SUA ATUAÇÃO REGIONAL NO PAÍS

A Maestra Navegação e Logística (Fone: 11 2388.5100) consolidou os seus serviços de logística regional. Segundo Fernando Real, presidente da Maestra, a empresa já atua, ininterruptamente, há um ano

com frequência semanal de Navegantes, SC, a Manaus, AM, por meio de seus quatro navios full container – MV Maestra Atlântico, MV Maestra Mediterrâneo, MV Maestra Pacífico e MV Maestra Caribe.

**USO DE GUINDASTES REDUZ TEMPO DE MOVIMENTAÇÃO DE CONTÊINERES EM MANAUS**

O tempo de remoção de um contêiner nos pátios do principal porto de Manaus foi reduzido significativamente com a entrada em operação plena dos seis guindastes RTGs adquiridos pelo Terminal Portuário do Grupo Chibatão (Fone: 92 2129.1900) no segundo semestre de 2012 e que são utilizados para remoção e colocação de contêineres em pilhas de armazenamento e destas para os caminhões e carretas que as levarão ao cliente final. Na prática, isso significa que todas as mercadorias, insumos e demais produtos desembarcados nos pátios do Terminal destinados às linhas de produção do Polo Industrial de Manaus, às grandes empresas do comércio varejista e, também, à construção civil,

ganham mais eficiência e rapidez no desembarço aduaneiro, considerado por especialistas um dos principais gargalos da logística no Amazonas. O gestor do Terminal Portuário Chibatão, Jhony Fidelis, acredita que nos próximos meses, com maior prática dos operadores na utilização dos novos equipamentos – os primeiros na Região Norte – o tempo será reduzido ainda mais. Responsável pela movimentação de dois terços de todas as cargas e mercadorias importadas e exportadas pelo Estado via navios de longo curso (para outros países) e cabotagem (pelo litoral brasileiro e Mercosul), o Terminal Portuário Chibatão irá prosseguir com os investimentos na modernização da infraestrutura e equipamentos. Logweb



Foto: M. Rocha

**MOVIMENTE NOVOS
NEGÓCIOS EM 2013**



**SEMANA INDUSTRIAL
EMBALA
nordeste**

**27-30
AGOSTO**

CENTRO DE CONVENÇÕES
DE PERNAMBUCO
RECIFE | OLINDA

NOVO HORÁRIO 14h - 21h

8ª FEIRA INTERNACIONAL DE EMBALAGENS E PROCESSOS

**allmen técnica
nordeste**

**EXPO
PLAST**

**Prom
Print
DIGITAL**

**Graphium
show**

**green
expo**

**MAQ
plus**

EVENTOS INTEGRADOS

COMPLETA

Atende a demanda
de todos os setores
usuários

PONTUAL

Inserida no momento
de expansão industrial
do Nordeste

FOCADA

Perfil técnico motivando
compradores de todos
os estados



PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO

GREENFIELD
Business Promotion

RESERVE SEU ESPAÇO

11 3567.1890 São Paulo 81 4107.7707 Recife

[f embalanordeste](#) [twitter.com/embalanordeste](#)

www.embalaweb.com.br

Motivos para ECONOMIZAR alugando na

Bauko



- Reconhecida por sua excelência operacional;
- Mais de 95% de disponibilidade garantida;
- Atende a todo o território nacional;
- Perfeita para a otimização da sua frota;
- Possui flexibilidade e agilidade;
- Oferece soluções rápidas.

Agora, você tem mais motivos para alugar empilhadeiras na Bauko, a melhor opção para quem quer ter produtos de qualidade e, ao mesmo tempo, economizar.

Bauko

* Venda para os estados de RJ, BA e ES.



11 3693 - 9339

www.bauko.com.br

Labor apresenta nova carreta frigorífica da família Maxiloader

Daniilo Cândido de Oliveira

Em evento realizado em São Paulo, SP, em abril último, a Labor Equipamentos Rodoviários (Fone: 11 3382.1950) lançou seu novo semirreboque: a carreta frigorífica com capacidade para 40 paletes. Heberson Cosso, diretor comercial da empresa, comandou a cerimônia e revelou que o implemento já está sendo produzido na fábrica da companhia, em Guarulhos, SP. O modelo chega ao mercado para compor a linha Maxiloader da Labor, que já inclui os modelos Sider, Baú e Julieta.

O novo integrante tem três eixos, comprimento de 14,78 m, largura de 2,60 m e altura de 4,35 m do solo. As dimensões da carreta permitem um espaço interno para dois pisos refrigerados, sendo cada um de 1,90 m de altura e com capacidade para 800 kg de carga em cada palete. De acordo com a Labor, apesar de pouco usual, é possível manter temperaturas diferentes entre os pisos, sendo congelados embaixo e refrigerados na parte superior, por exemplo.

Já a porta traseira também é uma aplicação destacada pela fabricante. Segundo Cosso, o implemento é equipado com uma plataforma móvel com capacidade para 1.800 kg,

que alcança o segundo andar, a 2,20 m do chão. A porta é ideal para carregar e descarregar a carreta nas docas de embarque. "Também desenvolvemos uma pestana móvel na ponta da plataforma para



Cosso: "adquirindo a carreta frigorífica Maxiloader, o investimento, em média, retorna em um ano, com a economia de combustível, pedágio e motorista"

facilitar as operações de carga e descarga", ressaltou o diretor. Para ele, a carreta frigorífica é a mais difícil de fazer, já que o aspecto refrigerado demanda mais esforços e tecnologia.

A suspensão do equipamento é a ar e a estabilidade é garantida pelo baixo centro de gravidade, já que as carretas Maxiloader adotam o conceito de monobloco com suspensão pneumática. As tecnologias utilizadas são patenteadas pela Labor.

Puxados por um cavalo

8x2, dois semirreboques do novo modelo substituem três carretas convencionais. "O investimento, em média, retorna em um ano, principalmente levando em conta a economia de combustível, pedágio e motorista", destacou Cosso.

Atualmente, a produção da Labor, na fábrica de Guarulhos, está em cerca de cinco carretas por mês. Por outro lado, uma nova fábrica em Taubaté, SP, está em fase final de construção e deve entrar em operação até o fim do ano. "Há três anos decidimos aumentar nossa estrutura para atender à demanda de projetos. A fábrica de Taubaté será cinco vezes maior que a de Guarulhos para atender essa demanda reprimida", ressaltou Cosso.

De acordo com o diretor da Labor, em Taubaté a empresa deve ter pelo menos mais 30 funcionários e aumentar a produção para cerca de um semirreboque por dia. Ele afirmou, ainda, que o conceito da empresa é fabricar implementos para concorrer com as tops de linha do mundo, não somente com as constituídas no Brasil. Assim como a qualidade destacada pelo executivo, os custos de produção são maiores e o valor do semirreboque frigorífico da Labor é cerca de 60% mais alto do que o de uma carreta convencional.

Case

A Transcordeiro (Fone: 11 3623.1481), transportadora especializada na movimentação de produtos termossensíveis, climatizados, refrigerados e congelados, já está utilizando a carreta frigorífica da Labor. O projeto tem dois anos, quando a transportadora propôs a parceria para atender aos pedidos de duas grandes empresas de refrigerados e congelados.

De acordo com o gerente de negócios da Transcordeiro, Eduardo Avileis, a Scania também teve participação direta no projeto. "A conclusão só foi possível com a participação da montadora, que importou da Suécia a tecnologia do quarto eixo direcional, gerando maior


confiança e segurança no cavalo mecânico", revela.

A operação da Transcordeiro conta com a carreta frigorífica da linha Maxiloader há sete meses, cujo percurso ida e volta compreende as cidades de São Paulo, SP, até Vila Velha, ES. "Tínhamos a intenção de enviar mais cargas com menos caminhões e esse implemento da Labor juntou a fome com a vontade de comer", destaca Avileis.

A transportadora deve terminar a fase de testes em um ano. Atualmente, são cerca de 110 carretas frigoríficas na frota da Transcordeiro, sendo a grande maioria

convencionais. "O conceito de levar mais por menos veículos é reconhecido pelo embarcador também", avalia. Diferente do diretor da fabricante, Avileis minimiza questões referentes ao investimento inicial. "Não estamos muito preocupados com esse negócio de retorno de investimento. Acreditamos no conceito do trabalho. Quero duas coisas prioritárias: entregar bem e satisfa-

ção do meu cliente", completa o executivo da transportadora.

Por fim, assim como a Labor, a Transcordeiro e os embarcadores destacam a economia e o ganho ambiental com a nova carreta, já que com menos viagens o gasto de diesel é menor. 



NOVO PNEU SOLUTION

- > ALTAS TEMPERATURAS DE TRABALHO
- > LONGOS PERCURSOS
- > VELOCIDADES LIMITROFES
- > SEVERAS EXIGÊNCIAS DE TRABALHO

AGORA TEM SOLUÇÃO!!!

RODACO

Banda de Rodagem

Núcleo

Base

Espirais de Aço



DINAMIC®

VENDA E LOCAÇÃO

Galpão Modular Desmontável



- Dispensa fundações
- Largura até 30m
- Comprimento ilimitado
- Rápida montagem
- Lona de alta resistência
- Melhor custo benefício



0800-7718533

(11) 2021-5511

www.alumitex.com.br

AlumiTex®

48 - Logística Farmacêutica

Logweb

Evento em São Paulo foca a cadeia logística farmacêutica

Contribuição: Andréa Espírito Santo

A ANFARLOG – Associação Nacional de Farmacêuticos Atuantes em Logística e o Ilog - Instituto Logweb de Supply Chain e Logística uniram suas forças em 2013 para levar ao setor de logística e à indústria farmacêutica grandes contribuições com o Second Pharma Supply Chain and Health - Feira internacional de Logística Farmacêutica e Second Pharma Supply Chain & Health Brazil – Seminário e apresentação de cases. O evento acontecerá dias 7 e 8 de agosto na Fecomércio, em São Paulo, SP.

Assim como em sua primeira edição, o evento estará direcionado aos profissionais das áreas farmacêutica, de logística e Supply Chain, dividindo-se em congresso e uma feira com expositores de produtos e serviços relacionados, de forma integrada, a esses setores. O objetivo é integrar a cadeia de medicamentos e produtos e serviços para agregar valor à cadeia de abastecimento farmacêutica.

Com uma infraestrutura que permitirá aos visitantes ter acesso a várias palestras sobre as melhores práticas da logística na cadeia farmacêutica, o evento é organizado para oferecer um show de cases apresentados por empresas como: Lufthansa

Cargo, Ceva, Atlas Logística, Andreani Logística, GSI Brasil e DHL Supply Chain. Inclui, ainda, simpósios patrocinados e tem o apoio de instituições como o Conselho Regional de Farmácia de São Paulo e Sindusfarma – Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo.

Paralelamente, a feira de negócios reunirá as novidades em logística para o setor farma, como empresas de software, embalagens especiais, transportadoras, Operadores Logísticos e fabricantes de dispositivos de segurança,

“Este evento foi idealizado para profissionais especializados, diretores, gerentes, CEOs de empresas nacionais e multinacionais que integram a cadeia logística farmacêutica – indústria, transportadoras, empresas de armazenagem, Operadores Logísticos, redes de distribuição e prestadores de serviços”, explica o presidente da Anfalog, Saulo de Carvalho Jr. Ele, que também é farmacêutico, destaca que vem crescendo a busca por este profissional no segmento de logística e

outras oportunidades em que a logística esteja presente, pois cada vez mais esta cadeia exige especialização em áreas distintas para alcançar e manter-se eficiente. “A figura do farmacêutico vem somar aos conhecimentos que a logística necessita para transportar, armazenar e trabalhar com cargas desse segmento. Existem regras e parâmetros que não se pode ignorar para manter as boas práticas.”

A vice-presidente da Anfalog, Sonja Macedo, ressalta que, além da busca por serviços e produtos, o que os profissionais e tomadores de decisão mais desejam é desenvolver sua rede de networking e atualizar-se com o conteúdo das palestras e debates realizados nos dois dias do evento. “Os painéis estão organizados de forma a atender às necessidades de estratégias da logística e os interesses da indústria farmacêutica. Esse é o ponto forte para os profissionais que compartilham seus conhecimentos com um mercado tão desejado e complexo quanto o brasileiro.”

De acordo com o Sindusfarma, somente a indústria



1ST PHARMA: O SUCESSO DA PRIMEIRA EDIÇÃO

O 1st Pharma Supply Chain & Health Brazil, primeira edição do evento dedicado à logística do setor farmacêutico ocorrido em outubro de 2012, teve repercussão positiva entre as empresas que participaram tanto do congresso quanto da feira organizados pela ANFARLOG.

O evento foi estrategicamente pensado para ter uma dinâmica que permitiu aos visitantes uma intensa agenda com foco no conhecimento, com uma ampla variedade de palestras dedicadas às melhores práticas da logística na cadeia farmacêutica. Somado às palestras, houve uma

rodada de cases e pequenos simpósios patrocinados por empresas como DHL, GolSat e Johnson&Johnson.

O caráter educacional das palestras, simpósios e debates realizados nos dois dias do evento foi bem avaliado pelos participantes. Um dos diferenciais mais lembrados foi o conteúdo das palestras – algumas feitas por profissionais de fora do Brasil – com alta carga técnica de interesse do público.

Paralelamente, houve uma feira de negócios que reuniu as novidades em produtos e serviços para a logística do setor

e alguns expositores fechados e destacaram as particularidades de atuar no segmento, que está aquecido pelo fato de o Brasil ser um dos 10 maiores mercados de fármacos e medicamentos do mundo, de acordo com dados do Ministério da Saúde, e contar com importantes indústrias em seu território.

Participaram da exposição empresas como DRS Suporte Med; GKO Informática; MaxiTrack, World Courier; Identix; Polar Truck Service; Andreani Logística; Estrada; Polar Técnica; Exeltainer; Rodovisa TransportesWay Data Solution e GTT Health Care.

NÃO FIQUE DE FORA!
2nd Pharma Supply Chain & Health Brazil
 7 e 8 de agosto de 2013
 São Paulo

farmacêutica no Brasil faturou mais de R\$ 43 bilhões em 2011, montante 18,77% superior ao do ano de 2010, que registrou o mais alto percentual de incremento da última década (20,09%). Os resultados garantirão à indústria farmacêutica brasileira em 2011 a sexta posição no ranking dos maiores mercados mundiais, ao deter 3,6% de participação sobre o mercado total, cujo montante é de US\$ 550,2 bilhões, sendo superada apenas pelas indústrias farmacêuticas dos Estados Unidos (41,78% de participação sobre o mercado total), Japão (2º colocado), Alemanha (3º), China (4º) e França (5º). ISSI/IBRAM

Falta espaço para armazenagem? Coberturas estruturadas e infláveis Nautika.



nautikacoberturas.com.br

(11) 2462.4622

NAUTIKA
 vendas e locação

CARGOMAX,
líder nacional em
soluções logísticas
para carga
e descarga.



Visite nosso
site e conheça
os outros
modelos

FINAME

**100%
NACIONAL**

Cartão
BNDES

Cargomax[®]
SISTEMAS PARA DOCAS

Ligue 55 21 2676.2560

www.cargomax.com.br



**YARA CONCLUI
AQUISIÇÃO DO NEGÓCIO
DE FERTILIZANTES DA
BUNGE**

A multinacional de origem norueguesa Yara Internacional ASA já concluiu o processo de aquisição do negócio de Fertilizantes da Bunge Brasil (Fone: 0800 770.3188), incluindo unidades de mistura, armazéns e marcas, por US\$ 750 milhões. A transação está sujeita à aprovação dos órgãos reguladores do Brasil, o que deve acontecer no segundo semestre de 2013, e o valor final da operação depende dos ajustes pós-fechamento de praxe.

**SEGUNDO A ANEC,
PRODUTORES PERDEM
US\$ 4 BILHÕES COM
CAOS LOGÍSTICO NO PAÍS**

A Anec – Associação Nacional dos Exportadores de Cereais (Fone: 11 3039.5599) calculou em pelo menos US\$ 4 bilhões os prejuízos que os produtores terão neste ano com a caótica logística para a exportação de soja e de milho. A entidade diz que o país vai exportar 40 milhões de toneladas de soja e 18 milhões de toneladas de milho. O custo para levar cada tonelada aos portos de Santos ou Paranaguá passou de US\$ 81 para US\$ 98 por tonelada, cerca de US\$ 70 a mais do que pagam os concorrentes da Argentina e dos EUA. Esse custo é descontado do preço da soja, cotada a US\$ 525 a tonelada, e do milho - US\$ 246 a tonelada. “Os prejuízos envolvidos com o escoamento da

**AQCES ASSINA NOVO CONTRATO
COM A RAÍZEN**



A AQCES (Fone: 11 3296.6900) iniciou a operação de transporte de cana-de-açúcar na unidade de Jataí, GO, da Raízen. A operadora logística está investindo R\$ 6 milhões na alocação de equipamentos para atender a essa nova demanda. De acordo com a sua fundação, em 2009, a AQCES já investiu aproximadamente R\$ 100 milhões no segmento sucroenergético, responsável por 25% de sua receita operacional, que, em 2012, foi de R\$ 266 milhões.

Este ano, as operações no setor devem empregar 800 profissionais na companhia. A operadora logística atende, ainda, a Usina Gaza, unidade da Raízen em Andradina, SP onde realiza serviços de colheita, transbordo e transporte (CTT). Em 2013, a AQCES estima transportar 6 milhões de toneladas de cana, o equivalente a 1% do volume total colhido na última safra na região Centro-Sul. A meta da empresa é chegar a 10 milhões de toneladas até 2015.

safra já alcançaram valores superiores ao custo que teríamos em implantar vários corredores hidroviários no país”, afirma Sérgio Mendes, presidente da Anec.

**SAP E GRUPO TRUST
FECHAM PARCERIA COM
FOCO NO AGRONEGÓCIO**

A SAP (Fone: 0800 888.9988), especializada em soluções de gestão e análise de negócios, fechou acordo com o Grupo Trust (Fone: 11 3055.1711), integrador de tecnologia. O novo parceiro SAP tem sua matriz

em São Paulo e filiais em Ribeirão Preto, SP - onde estão concentradas todas as atividades da vertical de agronegócio -, Curitiba, Rio de Janeiro, Colômbia e Estados Unidos. O vice-presidente executivo do grupo Trust, Cesar Alves, ressalta que o objetivo da parceria é desenvolver duas grandes verticais: agronegócio e manufatura. “Na primeira, o grupo quer consolidar a posição obtida a partir da aquisição da Biosal, que ampliou sua participação no setor sucroenergético, hoje em 40%, além de

posicionar a empresa na liderança do agronegócio na América Latina", revela. No segmento de manufatura, Alves diz que o grupo vai atuar como um VAR (Value Added Reseller) com foco no desenvolvimento de soluções complementares. Por sua vez, o diretor comercial do grupo Trust, Luciano Fernandes, lembra que o foco inicial serão os mais de 150 clientes da base instalada do grupo Trust, basicamente das áreas de plantio de grãos, cana-de-açúcar e produção de biodiesel.

BNDES PRORROGA PROGRAMA DE APOIO À RENOVACÃO E IMPLANTAÇÃO DE CANAVIAIS


O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES prorrogou, até 31 de dezembro deste ano, o

Programa de Apoio à Renovação e Implantação de Novos Canaviais (BNDES Prorenova), destinado a incentivar a produção de cana-de-açúcar por meio de financiamento para renovação de canaviais antigos e para ampliação da área plantada. A dotação de recursos alcançará R\$ 4 bilhões. Para as micros, pequenas e médias empresas, a participação máxima do BNDES nos projetos será de até 90% dos itens financiáveis. Esse percentual cai para até 80% no caso de médias-grandes e grandes empresas. De acordo com o BNDES, a renovação e a implantação de canaviais objetiva elevar a produção de açúcar e de etanol nacional, por meio do aumento da produtividade da cultura. A nova edição do Prorenova amplia de R\$ 4,35 mil para R\$ 5,45 mil o limite de empréstimo

do banco por hectare de cana plantado, considerando para isso somente o financiamento concedido pelo BNDES e excluindo a parte de investimentos no projeto feita com recursos próprios ou de outras fontes.

TOTVS ANUNCIA COMPRA DA PRX

A TOTVS (Fone: 0800 709.8100), especializada no desenvolvimento de softwares de gestão empresarial, anunciou a aquisição da PRX, empresa localizada em Assis, SP e especializada no fornecimento de serviços e soluções para o agronegócio. A TOTVS pagará inicialmente R\$ 11 milhões por 60% do capital social da PRX. A compra da participação remanescente está prevista para acontecer até fevereiro de 2015, por um valor que será

fixado de acordo com métricas definidas no contrato e baseadas no desempenho da PRX. Focada na prestação de serviços de Tecnologia da Informação (TI) para o segmento de agroindústria no Brasil e na América Latina, a PRX tem 22 anos de experiência no mercado e atende a clientes de todos os portes. Atualmente, 60% das usinas sucroalcooleiras do país são atendidas pela PRX, que também atua fortemente em culturas como grãos e frutas cítricas. A TOTVS criará, ainda, um Centro de Excelência para Agroindústria para reunir tecnologias e serviços de ponta voltados para esse mercado. A ideia é somar a abrangência de atuação da TOTVS com as competências especializadas da PRX para formular ofertas afinadas com as demandas do setor. 

CLARK® INOVANDO SEMPRE!

Com a confiança na alta durabilidade de suas máquinas, a CLARK oferece a seus clientes 5000 horas ou 3 anos de garantia total em toda sua linha de produtos, melhorando ainda mais o custo x benefício em todo o mercado nacional.*



A GARANTIA QUE VOCÊ PRECISA, A CONFIANÇA QUE VOCÊ MERECE!

Atendimento 100% território nacional.

AESA - Gde. São Paulo - ABC
Baixada Santista - (11) 3488.1466

ALPHAQUIP - Gde. São Paulo
Osasco - Barueri - (11) 4198.3553

DAFONTE - PE - RN - PB - AL
(81) 3087.0266 / (83) 3232.3500

DINÂMICA - RO - AC
(69) 3535.5304 / (68) 3221.1157

FORMÁQUINAS - CE - PI
(85) 3474.3819

GTRÉS - MT - MS
(67) 3045.6088 / (65) 3661.0661

LVM - AM - RR - (82) 3236.1455

MAPEL - Vale do Paraíba
Interior de SP - Gde. São Paulo
(19) 3276.1822 / (11) 3642.1100

NOVA FASE - PR - SC
(41) 3344.4988 / (43) 3339.3046
(47) 3424.0041

STOCKMANS - RS - SC
(54) 3242.4212 / (51) 3475.6557
(49) 3462.9490

TRATORMASTER - BA - SE
(71) 3291.1200 / (79) 2107.9898

TRATOMAQ - PA - AP - MA
(91) 3342.4400 / (98) 3248.1769

TRACBEL - MG - ES - RJ
GO - DF - TO
0800.200.1000



4ª edição



16 a 18
outubro 2013

Parque da Uva
Jundiaí/SP



Reserve já sua
Área!

Participe da maior Feira de Logística
do Interior Paulista

- Público qualificado
- Rodada de Negócios
- Seminário de Logística
- Teste de Empilhadeiras

**CREDENCIAMENTO
ON LINE!!**

Para mais informações

Tel.: 11 4526.2637

CeL.: 11 7751.0546

Nextel: 96*105755

comercial@feiradelogistica.com

www.feiradelogistica.com

Apoio

Realização e Organização



Vendas crescem no setor supermercadista, mas os problemas continuam

Dificuldades com a logística podem brevar o crescimento visto em março último e OLS e Transportadoras analisam soluções para superar gargalos logísticos e manter uma relação estável com o embarcador.

Mariana Mirra

Em março último, as vendas do setor supermercadista em valores reais – deflacionadas pelo IPCA/IBGE

– Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo/Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – apresentaram alta de 19,26% na comparação com o mês anterior e de 9,65% em relação a março de 2012. No acumulado do ano, as vendas apresentaram crescimento de 3,53%, na comparação com o mesmo período do ano anterior. Em valores nominais, as vendas do setor subiram 19,82% em relação ao mês anterior e, quando comparadas a março de 2012, a alta foi de 16,92%. No acumulado do ano, as vendas cresceram 10,17%.

Estes dados da ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados deixam claro que o setor supermercadista é um dos grandes motores da economia brasileira. E, sendo assim, nada mais justo que atenção à logística seja grande e garanta que o produto esteja sempre ao alcance do consumidor final.

De acordo com o Ranking ABRAS, publicado em 2012, problemas com a logística podem comprometer a competitividade das empresas

e gerar prejuízos significativos ao setor. Cientes disso, 39,8% das empresas que participaram deste levantamento declararam que possuem Centro de Distribuição próprio e 19,6% terceirizavam esse tipo de operação.

Unindo resultados e problemas do setor, fica fácil notar que um equilíbrio é necessário entre demanda e serviço para que tanto OLS e Transportadoras, como embarcadores, se sintam satisfeitos. E essa relação pode azedar a qualquer momento.

Comunicação assertiva, reuniões periódicas, reajustes dos fretes em tempo, repasse dos emolumentos. Esses quatro fatores são alguns dos segredos para garantir uma boa parceria longa e duradoura entre embarcador, Operador Logístico e transportadoras

do segmento supermercadista. A opinião de Carlos Santos, logistics supervisor da Chrobison Logística World Wide do Brasil (Fone: 11 3045.5120), apesar de assertiva, é difícil de ser colocada em prática num mercado em que agilidade, conhecimentos específicos e pontualidade são fundamentais para fazer o produto chegar às prateleiras no momento exato em que o consumidor quer comprá-lo. No entanto, são a esses e outros pontos que todos os envolvidos nessa cadeia devem voltar suas atenções agora. “Este é um setor altamente exigente, com características específicas de atendimento e que requer know-how específico. A ausência de profissionais capacitados, flexibilidade de atendimento e uma boa frota de distribuição causará





Vilhena, da Kuehne + Nagel, como a redução de tributos para os itens da cesta básica não surtiu efeito imediato, a logística é o novo vilão dos custos do varejo

gargalos, onerará os custos e trará problemas de atendimento”, afirma Santos. E continua: “a força dos supermercadistas faz com que a logística para esse segmento seja totalmente dedicada e flexível. O poder de imposição a regras de atendimento desse setor trans-

forma o prestador de serviço em escravo do atendimento. Janelas de agendamento não cumpridas, regras de recebimento mal divulgadas e horários de entregas totalmente fora do escopo normal de comercial são os maiores problemas desse setor”.

Lidando com características, exigências e dificuldades muito peculiares ao setor, os OLs e transportadoras precisam ser flexíveis e saber resolver questões que surgem diariamente nas operações. Com entregas agendadas, sem a possibilidade de atrasos, eles sofrem para se adequar às exigências. “A descarga paga pelo embarcador e feita pelo destinatário tem preços muito altos em relação ao mercado normal. A maioria dos destinatários não aceita mercadorias de outros clientes no mesmo caminhão, independente da quantidade, o que encarece muito o valor da

entrega. Horários rígidos para a chegada do caminhão na descarga e muito flexível para o descarregamento – demora muito, não tendo horário para sair – são algumas das dificuldades que enfrentamos”, explica Vilmária Pires Santana, assistente comercial da Expresso Lamounier (Fone: 31 3555.5500).

Como lembra Rodrigo Bacelar, gerente de desenvolvimento comercial e marketing da ID Logistics (Fone: 11 3809.3400), este setor é impulsionado pelo consumo, fator que pede muita flexibilidade e dinamismo no atendimento das demandas sazonais, exigindo um nível de serviço “quase de perfeição para atender à expectativa do mercado sem deixar perder vendas por rupturas ou problemas de variedades. Sua exigência está em ter o produto certo na hora certa para aproveitar a visita do cliente final no ponto de venda”. Para Bacelar, falta de planejamento, informações,

mudança de plano e falta de parceria para um trabalho desenvolvido em conjunto com todos os envolvidos nos processos são as questões que mais estremeceem a relação entre embarcadores e OLs.

“O fato é que, caso os supermercadistas não agilizem o recebimento das mercadorias, existirá uma tendência dos embarcadores em fazer vendas de volumes menores para pequenos supermercados e lojas, pois os custos imputados aos embarcadores se tornam muito altos em função da ineficiência no recebimento das mercadorias nas grandes redes”, decreta Vilmária, da Expresso Lamounier.

O setor supermercadista cresceu muito no Brasil na última década, segundo Guilherme Vilhena, national key account manager retail da Kuehne + Nagel Serviços Logísticos (Fone: 11 3037.3300). “Para se ter uma ideia, estas redes segmentaram a distribuição de

Baterias e Carregadores Energy Ac by Hoppecke Made in Germany



 **HOPPECKE**
POWER FROM INNOVATION



Distribuidor Exclusivo:

FORTIM 25
TECNOLOGIAS DO BRASIL

Fortim Acumuladores Industriais Ltda.
Rua Ribeiro Gonçalves 48
07250-080 Guarulhos - SP - Brasil
Tel: + 55 (11) 2480 2520
vendas@fortimacumuladores.com.br
www.hoppecke.com/fortimbrasil

SUA CARGA EM BOAS MÃOS PARA TODO O BRASIL.

Transporte Aéreo,
Rodoviário,
Armazenagem,
Pharma e DTA.



ISO 9001

ANVISA

IBL
LOGÍSTICA

(11) 2696-2230

www.ibllogistica.com.br

diferentes produtos, buscando eficiência e economia de custos. Para isso ocorrer, toda a cadeia de suprimentos precisou se adequar à nova realidade, bem como os Operadores Logísticos", explica.

Neste panorama, cada vez mais os grandes supermercados com atuação mundial criam sinergias de compras de produtos e serviços, utilizando grandes Operadores Logísticos para suas operações internacionais. "Convivemos com pouco investimento em infraestrutura logística, malha rodoviária deficitária, restrições de circulação de veículos de entrega nos grandes centros, carga tributária, etc., os chamados trade-offs. Para tanto, o grande desafio é a harmonia entre os elos desta corrente, com o objetivo de minimizar/anular as rupturas de abastecimento em seus diversos níveis", continua, sobre as dificuldades do mercado.

Para o profissional, deve existir a cooperação entre os diversos players da cadeia de suprimentos. O alinhamento das expectativas, quanto ao nível de serviço, o correto planejamento, competências do prestador de serviços e os investimentos em tecnologia da informação são determinantes para o sucesso das operações que, por sua vez, têm alto nível de complexidade e prazos apertados. "Tudo que estiver fora do que

falamos pode comprometer o nível de serviço e o relacionamento entre embarcador e Operador Logístico. Podemos citar os seguintes pontos que podem estremececer a relação entre esses envolvidos: a falta de compartilhamento de informações e estratégias por parte dos embarcadores para com seus Operadores Logísticos e vice-versa; falta

de desenho da operação a quatro mãos; falta de alinhamento das expectativas do embarcador perante o serviço prestado – indicadores de performance; ações reativas por parte do transportador; não cumprimento dos prazos por qualquer motivo; problemas financeiros de ambas as partes e a 'Síndrome da Gôndola Vazia': faltou produto na gôndola, estremeceu o relacionamento. Os Operadores precisam mostrar de forma profissional e realista os benefícios que trazem aos seus clientes. Outro ponto que costuma estremececer a relação é referente à medida de redução de tributos para os itens da cesta básica, que não surtiu efeito imediato. E com isso, a logística é o novo vilão dos custos do varejo segundo especialistas do setor", ressalta Vilhena.

O setor supermercadista é caracterizado pelo alto volume de produtos, grande quantidade de itens para movimentação e armazenagem e alta velocidade de giro, como explica Wagner Toffoli, gerente da Santos Brasil Logística (Fone: 13 2102.9000). É um dos maiores desafios do Operador Logístico é superar os obstáculos, bastante frequentes, ao cumprimento dos agendamentos de entrega. "Qualquer que seja o setor, quando o cliente não é atendido em suas necessidades ou quando o serviço contratado por ele não é cumprido corretamente, a insatisfação precisa ser imediatamente corrigida e reparada, sob risco de interromper a relação entre fornecedor e cliente", resume o gerente. E André Ferreira, diretor da Rápido 900 de Transportes Rodoviários (Fone: 11 2632.0900), continua: "o que pode estremececer

a relação entre OL, transportador e embarcador é o atraso nas entregas por conta dos gargalos nos pontos de distribuição. Isto gera custos muito altos que não são absorvidos pelos embarcadores".

TENDÊNCIAS

O setor supermercadista é um dos mais exigentes em termos de eficiência e agilidade e por isso necessita de atendimento altamente especializado, segundo Toffoli, da Santos Brasil Logística. Em decorrência dessa característica, há um movimento crescente de terceirização dos serviços logísticos, tendência para o outsourcing dessas operações. O mercado logístico, por sua vez, tem se preparado com maior qualificação da mão de obra e infraestrutura adequada às necessidades específicas do setor.

Nesse sentido, Ferreira, da Rápido 900, acredita que há uma tendência de implantação de melhorias em termos de treinamento de pessoal do setor supermercadista para o recebimento de mercadorias e de todo o processo logístico como um todo. "Hoje, estamos sentando para conversar com os executivos dos nossos principais pontos de entrega para discussão de soluções






para driblar os frequentes gargalos. Mas, infelizmente, ainda está longe do ideal”, afirma.

Para João Butori, diretor da Santa Rita Logistic (Fone: 11. 4166-6400), é muito difícil definir tendências neste setor, pois o seu crescimento é sempre superior aos índices programados pelas empresas de pesquisa. “O que é claro é que temos três grandes grupos – Carrefour, Pão Açúcar e Walmart”, afirma.

Aumentar as competências para atender às mudanças, adap-

tando-se às novas realidades, são as tendências do segmento para Bacelar, da ID Logistics, enquanto que Vilmária, da Expresso Lamounier, acredita que a tendência é o custo continuar alto com intenções a crescer, “ficando o embarcador e a transportadora com este ônus em função do tempo gasto na descarga”. Já para Aginaldo Piccilli, diretor da Piccilli Transportes (Fone: 11 2092.7866), o mercado vive um crescimento consistente devido à mudança de formato das

lojas que estão ficando menores e mais distribuídas nas cidades e bairros.

“O grande foco do segmento é, sem dúvida, práticas que resultem na disponibilidade de produtos e redução de custos através da otimização de processos. O perfil do consumidor mudou (estamos na era da conveniência), dessa forma, a flexibilidade e eficiência nas operações são imperativos nos dias de hoje. Os grandes investimentos em tecnologia da informação, principalmente com soluções de movimentação e integração entre os embarcadores e Operadores Logísticos, são fatores de sucesso para uma boa operação. É notável que a colaboração e integração entre os elos da cadeia se fazem cada vez mais necessários e presentes para se obter um serviço de qualidade”, finaliza Vilhena, da Kuehne + Nagel. 

Jamef investe em unidades na Bahia e em Santa Catarina

Segundo o modelo de expansão iniciado no último ano, a Jamef Encomendas Urgentes (Fone: 11 2121.8100), especializada no transporte de cargas fracionadas, acaba de inaugurar mais uma unidade na Bahia, agora em Feira de Santana. Instalada em uma área de 12.000 m² às margens do Anel do Contorno, no bairro Industrial de Feira de Santana, a filial tem fácil acesso às principais rodovias, como BR 324, BR 101 e BR 118. Devido à extensão territorial da Bahia, a filial atenderá estrategicamente as regiões oeste, norte e leste do estado. Por ser um polo industrial e comercial, os principais segmentos atendidos serão eletroeletrônicos, calçadista, informática, autopeças e confecção. A empresa também acaba de inaugurar uma unidade em Itajaí e ampliar as instalações da filial Joinville, ambas em Santa Catarina. Além das novas unidades, a Jamef está investindo em TI e na ampliação da frota, que deve crescer em cerca de 15%. Outro ponto importante é o investimento em treinamento.

SE TEM LOGÍSTICA TEM LOGWEB

SE TEM LOGWEB TEM LOGÍSTICA

Sistemas de armazenagens:

Estruturas porta-paletes, armazenagem automatizada e transelevadores

Robótica:

Robôs de paletização e picking

Alimentos & bebidas:

Seus Operadores Logísticos e Transportadoras

CIRCULAÇÃO DA REVISTA NAS FEIRAS:

FISPAL Tecnologia | de 11 a 14 de junho no Anhembi

Feimafe | de 3 a 8 de junho no Anhembi

SE FOR LOGÍSTICA, ESTÁ NAS PAGINAS DA REVISTA LOGWEB.


Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

REVISTA
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3081-2772
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
Acesse nosso site: www.logweb.com.br

Linked  logweb-editora

 Portal.e.Revista.Logweb

 @logweb_editora

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores no setor Supermercadista					
Perfil da empresa	C.H. Robinson Logística World Wide do Brasil	Expresso Lamounier	ID Logistics	Kuehne + Nagel Serviços Logísticos	Piccilli Transportes
Telefone	11 3045.5120	31 3555.5500	11 3809.3400	11 3037.3300	11 2092.7866
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	T e OL	OL	OL	T
E s t r u t u r a					
Localização da matriz	Mineapolis, EUA No Brasil, São Paulo, SP	Contagem, MG	Barueri, SP	São Paulo, SP	São Paulo, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	3: SP	5	27: SP, RJ, ES, MG, DF, PA	Mais de 30 localidades (filiais, armazéns, home offices, in houses) em mais de 10 estados	Não tem filiais
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	5: PE, RS, SP, PR, RJ	Minas Gerais e São Paulo	3: SP, RJ, DF	SP (2), RS (2), SC, PR, BA	2: SP
Regiões atendidas	Todo o território nacional	Várias cidades no entorno das cidades de Belo Horizonte, Coronel Fabriciano, Governador Valadares, Pedra Azul e São Paulo	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Grande São Paulo
S e r v i ç o s O f e r e c i d o s					
Especialidades de transportes	Transporte; armazenagem; distribuição; internacional	Transporte de carga fracionada; carga fechada em curtas, médias e longas distâncias	Transporte rodoviário nas modalidades transferência (FTL), distribuição urbana, Milk-run	Transporte aéreo, marítimo, rodoviário	Transporte de carga
Serviços agregados aos transportes	Controle de pedido; controle de estoque; Supply Chain	Separação; paletização; armazenagem; agendamento; logística de produtos (distribuição)	Gestão de transporte (Célula de pilotagem incluindo gerenciamento de KPI's, conferência de frete, order tracking, etc.)	Supply Chain Management; corretagem de seguros; desembarço aduaneiro; logística de armazenagem; soluções de TI; logística de perecíveis; projetos	Armazenagem; agendamentos
Principais clientes no setor Supermercadista	Pepsico do Brasil; Barilla	n.i.	Carrefour	n.i.	Bauducco
Produtos transportados pela empresa neste segmento	Agrícolas; alimentício; carga seca em geral; frigorificado	Diversos	Alimentos (não perecíveis); DPH; têxtil; eletrônicos; linha branca	Food - alimentícios em geral com controle de temperatura; carga seca Non Food; eletrônicos e eletrônicos; bazar - vestuário, cama, mesa e banho; brinquedos	Biscoitos; panetones
O p e r a ç ã o					
Total veículos frota própria	100	38	-	80	20
Total veículos frota agregada	350	53	100 (Brasil)	300	20
Frota rastreada?	Sim	Sim (frota própria)	Sim	Sim	Sim
ISO 9000?	Não	n.i.	Não	Sim	Não
ISO 14000?	Não	Não	Não	Sim	Não
Tecnologias usadas no rastreamento	Rastreadores	JaburSat	Autotrac; JaburSat; Sascar; Omnilink	Autotrac; JaburSat	Autotrac; celular
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	ERP; WMS; TMS	TMS; BI; VOIP; Portal Web	TMS; WMS; Portal Web; roteirizador; ERP; mobile tracking	Em alguns casos, usam o Sascar, como segunda opção em localizador	n.i.
Serviços diferenciados oferecidos exclusivamente para o setor Supermercadista	Controle total de cadeia de abastecimento	Paletização; envolvimento em filmes de PVC; armazenagem; separação	Order tracking dos pedidos via Web; EDI (com transportadores)	Broker; VMI (Vendor Managed Inventory); merchandising; importação em contêineres refrigerados	Contrato de serviços dedicados
Equipamentos/acessórios específicos para atuação no setor Supermercadista	Veículos pequenos de fácil distribuição, com plataformas, celulares e motoristas treinados nesse mercado	Paletes; empilhadeiras; Strech	Veículos especializados; tecnologia específica para garantir controle e confiabilidade dos produtos embarcados	Contêineres refrigerados	Portapaletes

Legenda: n. i. = Não Informado.



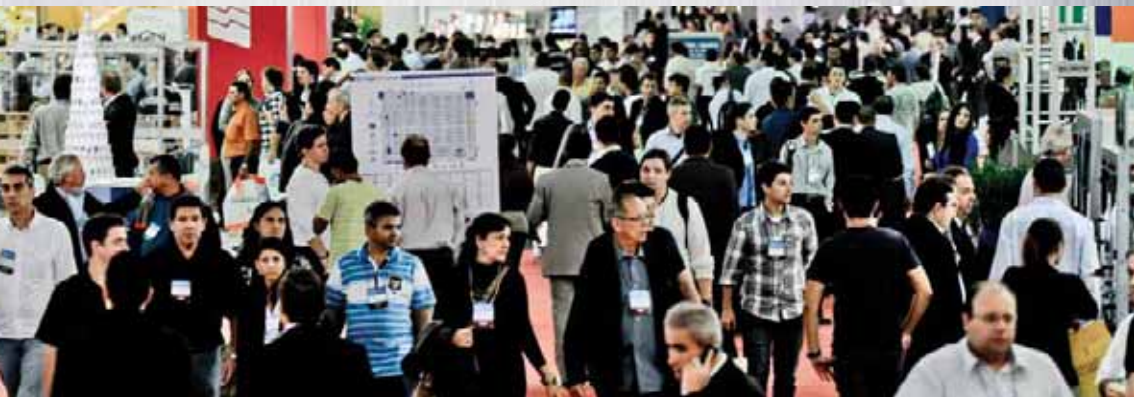
Fispal Tecnologia

29ª Feira Internacional de Embalagens, Processos e Logística para as Indústrias de Alimentos e Bebidas

25 a 28 junho de 2013 das **13h às 21h**
Pavilhão do Anhembi – São Paulo – SP – Brasil

NOVO HORÁRIO

Visite a maior e mais completa feira para as indústrias de **alimentos e bebidas** da América Latina.



Em quatro dias de feira você vai encontrar mais de:

60mil

visitantes

41

países visitantes

2mil

marcas expositoras

16

países expositores

80milm²

de área para exposição

Faça seu credenciamento até dia **27/05*** e aproveite as vantagens de receber a credencial em seu endereço.

* Após esta data, você pode se credenciar pelo site e retirar sua credencial nos guichês especiais na entrada da feira.

Credencie-se!

www.fispaltecnologia.com.br

Apoio:



Operadora de Turismo Oficial:



Cia. Aérea Oficial:



Filiada à:



Promoção e Organização:



Tenha a
logística
em suas mãos

Assine a

REVISTA

Logweb

12 meses

R\$ 162,00

24 meses

R\$ 288,00

**Universitário
paga
meia!**



11 **3081.2772**

assinatura@logweb.com.br
www.logweb.com.br

Guia de OLs e Transportadores no setor Supermercadista

Perfil da empresa	Rápido 900	Santos Brasil Logística	Santa Rita Logística
Telefone	11 2632.0900	13 3209.6000	11 4166.6400
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T e OL	OL	OL
E s t r u t u r a			
Localização da matriz	São Paulo, SP	São Paulo, SP	Barueri; SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	22: SP(7), MG (2), DF, RJ (4), GO (4), RS, PE, BA, ES	10: SP (7), SC (2), PA	2: SP
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	3	2: SP	2: SP
Regiões atendidas	Centro-Oeste, Nordeste, Sudeste, Sul	Todo o território nacional	Estado de São Paulo
S e r v i ç o s O f e r e c i d o s			
Especialidades de transportes	Transporte rodoviário de carga e Operador Logístico	Transporte rodoviário e de distribuição	Fracionamento e carga fechada
Serviços agregados aos transportes	Transporte rodoviário de carga; logística; armazenagem; distribuição; movimentação; embalagem; manuseio; cross-docking; expedição; emissão de NF; controle de estoque e logística "in house"	Desenvolvimento de soluções integradas para as atividades portuária e logística; projetos personalizados que integram as atividades portuárias, de transporte rodoviário e de abastecimento da indústria, no sistema porto a porta	Armazenagem; cross-docking; separação; montagem de kits; paletização
Principais clientes no setor Supermercadista	n.i.	Walmart; CBD; Leroy Merlin; Grand Cru	Grupo Pão de Açúcar
Produtos transportados pela empresa neste segmento	Alimentos; higiene pessoal e beleza; tintas	Bebidas; brinquedos; utensílios domésticos	Diversos (alimentos e bebidas)
O p e r a ç ã o			
Total veículos frota própria	610	133	0
Total veículos frota agregada	400	300	20
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim
ISO 9000?	Sim	Sim	Não
ISO 14000?	Em processo de certificação	Sim, unidade Tecon Santos	Não
Tecnologias usadas no rastreamento	Omnilink	Sistema de rastreamento on-line das entregas através de Portal Logístico via internet	Rádio; rastreador via satélite
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	ERP; DP/TMS – em fase de implantação; softwares de monitoramento com o SITR900 (Sistema Integrado de Transportes Rápido 900); WAP 900; EDI; WMS	WMS	TMS; WMS
Serviços diferenciados oferecidos exclusivamente para o setor Supermercadista	n.i.	De acordo com o projeto	Contrato sazonal; espaço dedicado; MDO dedicada
Equipamentos/acessórios específicos para atuação no setor Supermercadista	n.i.	De acordo com o projeto	Empilhadeiras; transpaletas; portapaletes

Legenda: n. i. = Não Informado. **Logweb**

Serra, no Espírito Santo, recebe o Centro Logístico da Soimpex

A Soimpex, empresa do Grupo Sotreq, acaba de inaugurar um Centro Logístico no município de Serra, na Região Metropolitana de Vitória, ES (Fone: 27 3204.6650). Trata-se de um espaço de 24.000 m², com 3.000 m² de área construída e capacidade para armazenar e distribuir mais de 1.500 equipamentos por ano, de componentes eletrônicos a caminhões fora de estrada. Com um investimento superior a R\$ 10 milhões, o novo Centro Logístico foi construído com parte dos recursos proveniente do Fundo de Desenvolvimento das Atividades Portuárias (Fundap) do Espírito Santo, programa de incentivo do governo estadual às empresas capixabas que atuam no comércio exterior. Com cinco anos de atividade, a Soimpex é a empresa de comércio exterior responsável por importar máquinas

e motores para as empresas do Grupo Sotreq, por meio do Porto de Vitória. Agora, com seu novo Centro de Armazenagem e Distribuição, será possível atender não só a Sotreq, mas também toda e qualquer empresa interessada em importar por um dos mais modernos polos logísticos do País. "O know-how que adquirimos com a importação de máquinas e motores Caterpillar nos permite receber equipamentos de portes variados e executar serviços como lavagem, pintura e pequenos reparos mecânicos", explica Valeska Vasconcelos, gerente da Soimpex. Ela também ressalta que a empresa oferece uma solução completa ao cliente: a importação dos equipamentos, a consultoria aduaneira, a armazenagem e a destinação diretamente ao consumidor final do equipamento.

Lubrificantes Fenix investe R\$ 2 milhões em modernização da frota

A Lubrificantes Fenix (Fone: 19 3833.5700), empresa com atuação no setor de refinado de OLUC, investiu nesse primeiro trimestre do ano mais de R\$ 2 milhões na aquisição



de novos veículos. Os novos caminhões adquiridos são: quatro Accelo MB 101B, quatro Iveco Daily 35S14, três cavalos mecânicos Axorr 2644S e uma carreta de inox de 20.000 litros. O investimento garantirá maior segurança e bem estar aos motoristas, além de ampliar as possibilidades de coleta da empresa, que passa a atender grandes centros urbanos que restringem a circu-

lação de caminhões. O modelo Iveco Daily 35S14 é classificado como caminhonete e, por isso, pode transitar livremente por cidades como São Paulo e Campinas, que contam com a Legislação de Zona Máxima de Restrição de Circulação - ZMRC. Atendendo a essas cidades, a expectativa é de um aumento no volume de coleta de óleo lubrificante usado na ordem de 118 mil litros por mês.

Retha Imóveis prevê aportes de R\$ 200 milhões

A Retha (Fone: 11 4777.9800), grupo que atua no desenvolvimento de condomínios industriais e logísticos, prevê investimentos de até R\$ 200 milhões em novos projetos para 2013. Os projetos somam mais de 130 mil metros quadrados, sendo 80 mil metros quadrados na cidade de Vinhedo, 30 mil metros quadrados na cidade de Louveira e outros 30 mil metros quadrados na cidade de Sumaré, todas em São Paulo.

Segundo Marino Mário da Silva, diretor da Retha Imóveis, os investimentos captados no mercado para realizar esse programa de construção decorrem de family offices; outra parte de fundos de investimentos em participações e imobiliários, principalmente de origem europeia. "Nos últimos dez anos, a demanda por parte de investidores na área de logística cresceu enormemente", diz o diretor.

Ativa amplia terminal no Espírito Santo para atender ao mercado de medicamentos

Depois de concluir, no fim do ano passado, a duplicação do seu Centro de Distribuição em São Paulo, com 13.000 m² de área construída, a Ativa Logística (Fone: 11 4143.8727), Operador Logístico com especialização nos segmentos de medicamentos e cosméticos, anuncia um novo endereço da filial em Viana, ES, com a ampliação do terminal de cargas e do espaço para estacionamento de carretas. A unidade é responsável por 7% do total de cargas transportadas pela empresa. O CD da Ativa no

Espírito Santo, uma das 22 filiais da companhia, possui 1.840 m² de área construída; seis docas para atendimento simultâneo de 18 veículos; sala climatizada para medicamentos com 60 m²; sala de treinamentos; espaço de descanso para os motoristas; balança para pesagem e espaço para lavagem dos veículos e pátio com estacionamento para 20 carretas. Preparada para o transporte e armazenagem de produtos, com 120 posições-paletes, a unidade está equipada com controle de temperatura em todo o galpão.

Fundo Riviera GR Industrial investe R\$ 285 milhões em condomínios de galpões greenfield

A incorporadora GR Properties (Fone: 11 3709.2660) e a gestora Riviera Investimentos (Fone: 11 3299.2000) concluíram a captação de R\$ 285,1 milhões que serão destinados à construção de cinco condomínios de galpões greenfield (projetos novos ainda na planta) localizados até 120 quilômetros da capital paulista. Esta região concentra a maior parte das indústrias e consumidores alvo das empresas de logística, que serão os potenciais locatários destes empreendimentos. O FIP - Fundo de Investimento em Participações investirá em sociedades

que compraram terrenos para construção dos condomínios de galpões. Cada empreendimento estará dentro de uma sociedade com estrutura jurídica, contábil, fiscal e financeira própria, podendo esta sociedade até ter outros sócios. Após a conclusão das obras dos empreendimentos, estes serão locados e posteriormente vendidos para outro investidor, apurando ganho de capital. O cotista do fundo ganha nos aluguéis e na valorização do imóvel. O prazo do fundo é de seis anos: três para investimento e três para desinvestir.

Com queda no preço das peças originais, mercado acredita que a tendência é de crescimento

A dependência de importação das peças ainda é um entrave a este possível crescimento. Sobre tudo se considerarmos algumas alterações na legislação sobre tributos em produtos importados, realizadas no início de 2013, e a própria burocracia brasileira que rege as importações.

Como todos os segmentos de mercado, o de peças de reposição para empilhadeiras é vulnerável às interferências do cenário econômico. A estabilidade cambial e o baixo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro foram alguns dos fatores que afetaram os resultados do setor no último ano.

Por outro lado, a disponibilidade de peças é crucial para a manutenção de qualquer produto.

E algumas alterações na legislação sobre tributos em produtos importados, realizadas no início de 2013, prejudicaram o andamento normal das vendas no setor de peças para empilhadeiras, já que o mercado nacional importa boa parte delas. Para o setor, a burocracia relacionada à importação é o grande desafio.

“Essas alterações repentinas de alíquotas dos impostos ou ajustes na taxa de câmbio, com a finalidade de interferir nos resultados da balança comercial, nos obrigam a estar sempre atentos em buscar medidas locais para que o negócio de peças de reposição não seja prejudicado”, afirma Alexander Luis Furlan, supervisor de peças de reposição da Clark Empilhadeiras (Fone: 19 3856.9090).

“O mercado suporta um grande obstáculo, que é a complexa e pesada carga tributária que onera a cadeia de fornecimento e o custo ao cliente final. Seria um passo importante para o Brasil continuar o processo de crescimento, buscar



Ito, da Nova Fase: “*nosso faturamento em peças aumentou 30% em 2012, e ainda fechamos com o melhor faturamento dentro destes 11 anos de empresa*”

formas mais brandas e viáveis na estrutura tributária”, complementa Werner Kolber, diretor de Aftermarket e Desenvolvimento de Distribuidores da Nacco (Fone: 11 5683.8587).

Já para Adriano Kawano e Marcelo Pinotti, gerentes de serviços e de suporte da Crown Equipamentos (Fone: 11 4585.4040), além da burocracia do sistema, o prazo é outro fator que traz grandes dificuldades para o mercado.

“As peças importantes como motor, transmissão, equipamentos de controle e painéis são ainda importadas, já que os grandes fabricantes de empilhadeiras têm apenas montadoras no país. Então, quando se fala em peça importada, já se tem noção do quanto se terá de esperar, devido às dificuldades de prazos, burocracia



Kawano, da Crown: *quando se fala em peça importada, é preciso considerar prazos, burocracia e custos decorrentes da alta carga tributária*

cia e custos motivados pela alta carga tributária”, explicam eles.

ASPECTOS POSITIVOS EM 2012

Apesar das dificuldades, para boa parte dos executivos do setor, o mercado de peças tem crescido no Brasil. Dentro da Nova Fase Empilhadeiras (Fone: 41 3344.4988), o faturamento em peças aumentou 30% em 2012, se comparado ao mesmo período do ano anterior. “Também fechamos o ano com o melhor faturamento desses 11 anos da Nova Fase”, afirma o gerente de filial da empresa, Gustavo Yamada Ito.

“Peças sempre foi um segmento que nos deu muitos lucros e continua até hoje. Quem possui um setor de peças estruturado consegue ter um diferencial no

Priscilla Cardoso

pós-vendas de seus produtos. Nem todos gostam de trabalhar com este setor, pois é preciso ter capital para investir em estoque, armazenagem, espaço físico, etc.”, diz Bruno Leonardo Rocha Fernandes, diretor comercial da Piazza Equipamentos e Empilhadeiras (Fone: 11 2954.8544).

Para o gerente comercial da Inova Empilhadeiras (Fone: 19 3849.4384), Fabbio Kenji, o baixo crescimento no mercado de vendas de equipamentos novos e a necessidade de um pronto atendimento na prestação de serviços são alguns dos fatores relacionados ao crescimento do setor de peças.

“Esse baixo crescimento, consequentemente, determina que o cliente final tenha maior atenção com sua frota e adote um cronograma de manutenção que inclua a substituição de peças. Outro fator é a necessidade de um pronto atendimento na prestação de serviços e peças em estoque, minimizando ao cliente seu custo operacional com equipamentos parados”, afirma ele. “Também é importante resaltar que o cresci-





O que
nasceu
primeiro:
o prêmio
ou a
pesquisa?



A ideia era premiar os melhores fornecedores do transporte rodoviário de carga. Mas quem podia fazer essa avaliação com isenção eram os embarcadores. Nasceu, em 2007, a primeira edição da Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes. E o primeiro ranking das melhores transportadoras rodoviárias de cargas, eleitas pelo mercado. Com esses resultados, as editoras Frota e Logweb puderam criar o Prêmio Top do Transporte. Um prêmio prestigiado exatamente por sua metodologia.

A partir de junho, começa a 7ª Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes.

Se você é um profissional responsável pela contratação desse serviço em sua empresa, entre em contato conosco pelo e-mail eleicao@topdotransporte.com.br. E contribua para eleger a elite do transporte do Brasil.

Realização

editora
Frota

Fone: 11 3871-1313

Logweb

Fone: 11 30812772

www.topdotransporte.com.br

Patrocine:
contato@topdotransporte.com.br



Matsubara, da Toyota: “a cada seis meses temos negociado com o Japão para reduzir os preços das peças e, consequentemente, vendermos mais barato”



Pedrão, da Retrak: as novas tecnologias permitem menos manutenções do equipamento, mas demandam mais conhecimento técnico para reparo

mento deste mercado foi resultado da instalação de grandes empresas importadoras de peças, proporcionando custos mais competitivos e melhores prazos de entrega”, completa Kenji.

As inovações tecnológicas também são vistas como um dos aspectos positivos do setor. Os novos projetos ajudaram a aumentar a segurança e a produtividade, e ainda reduziram o número de falhas apresentadas pelas máquinas.

“Não é novidade para ninguém que a tecnologia avança a uma velocidade gigantesca em todos os segmentos. E logicamente, no mercado de empilhadeiras, não é diferente. Novos projetos,

alterações de componentes e novas máquinas surgem diariamente, visando maior segurança e produtividade da operação”, diz Furlan, da Clark.

“O aumento de tecnologia influenciou na redução do número de falhas apresentadas pelas máquinas e, consequentemente, na redução do consumo de peças sobressalentes. A venda continua a crescer por conta da expansão do parque de máquinas no Brasil, com a necessidade de produtividade e eficiência”, também comenta o diretor da Vinnig Componentes Eletrônicos (Fone: 21 3979.0283), Ruy Piazza Filho.

Outra tendência é o uso maior das peças originais, em detrimento das existentes no mercado paralelo. “Notamos um aumento expressivo de compra por parte de empresas prestadoras de serviços, não de representantes. Com isso, entendemos que está aumentando a percepção da necessidade de utilização de peças originais por parte destas empresas. Não é comum o cliente comprar peças e ele mesmo tentar instalar”, explica Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp Empilhadeiras (Fone: 19 3246.3113).

E outro fator que tem ajudado a aumentar o uso das peças genuínas é a redução dos preços. Empresas como a Toyota Empilhadeiras (Fone: 11 3511.0400) tem trabalhado em negociações para melhorar os preços dessas peças.

“Temos feito um trabalho incansável de mostrar aos clientes e ao mercado as vantagens de se utilizar as peças genuínas e mostrar a qualidade a um preço justo. A Toyota, a cada seis meses, tem negociado com o Japão para reduzir os preços das peças e, consequentemente, vendermos mais barato aos nossos clientes. Cada vez mais as vendas de peças na Toyota têm aumentado, não só devido à venda de equipamentos novos, mas, também, para

clientes que compraram há anos e voltaram. E devemos isso à conscientização sobre a importância da utilização das peças genuínas”, afirma Eduardo Matsubara, gerente de pós-vendas da Toyota Empilhadeiras.

“É visível e muito evidente que o desempenho de peças originais é, em sua grande maioria, superior ao das peças do mercado paralelo, o que aumenta a confiabilidade dos equipamentos. Estas constatações, somadas ao aumento do custo da mão de obra (mecânico) e à redução da necessidade de intervenções técnicas, faz com que o cliente perceba um ganho financeiro”, explica Guilherme Pereira Osório, diretor da Movicarga (Fone: 11 5014.2477).

TENDÊNCIAS

Com seus preços em queda, as peças originais devem obter um aumento de consumo no país. Para os executivos do setor, a tendência é de que as aplicações de itens genuínos sejam cada vez maiores e que o mercado acompanhe o crescimento do país.

“A tendência deve continuar com a oferta de mais distribuidores, porém só vão continuar no mercado as empresas sérias e comprometidas com a qualidade e o atendimento eficiente ao seu cliente”, comenta Carlos Fernandes, diretor comercial da Coparts Empilhadeiras (Fone: 11 2633.4000).


“O mercado deve acompanhar o crescimento do país, onde a cada sinal de desenvolvimento haverá uma elevação nos níveis de negociação relacionados ao mercado. A excelência da qualidade e a competitividade de preços dos itens originais, aliados a uma boa cobertura de mercado e a bons níveis de atendimento, definem a disponibilidade do cliente em aplicar itens genuínos em seus equipamentos, preservando-os e tornando-os bases sólidas e seguras para a obtenção de um maior

nível de receita e lucratividade”, também analisa Airtton Luís Rodrigues, gerente de departamento de peças da Makena Máquinas, Equipamentos e Lubrificantes (Fone: 51 3373.1122).

Dentro da Retrak (Fone: 11 2431.6464), a expectativa é de que a evolução da tecnologia embarcada nos equipamentos exija componentes cada vez mais sofisticados e específicos. Segundo o diretor executivo da empresa, Fábio Pedrão, estes componentes tornam os equipamentos mais modernos, rápidos e seguros, o que é uma necessidade no setor de movimentação de materiais.

“Esta tecnologia permite menos manutenções ao longo da vida útil do equipamento, mas demandam mais conhecimento técnico para o eventual reparo. Cada vez mais equipamentos eletrônicos de diagnósticos são necessários. Soma-se a isto o fato de ser necessário um software para programação e parametrização do equipamento de acordo com a característica do cliente e/ou do operador”, explica Pedrão.

“O segmento de peças vai seguir o mercado de vendas de empilhadeiras, e a tendência, com certeza, é de que aumente gradativamente”, diz Marcelo de França Yoem, assistente comercial da Zuba Comércio de Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 4719.9099).

Já para o diretor da Paletrans (Fone: 16 3951.9339), José Tonon, a principal tendência é a melhora na capacitação das equipes, sejam elas próprias ou terceirizadas. “A boa gestão é fundamental para otimizar o uso dos recursos que são sempre escassos. Outro fator relevante é adquirir equipamentos com estrutura de peças de reposição originais com preços competitivos no Brasil, com rápido prazo de entrega em qualquer ponto de uso, minimizando equipamentos parados e fugindo dos imprevistos que deterioram a frota”, conclui ele. 

Clark expande negócios lançando veículos elétricos utilitários

Mariana Mirra 

Após um ano de baixas no mercado, a Clark Empilhadeiras (Fone: 19 3856.9090) encontrou uma forma de superar a queda nas vendas lançando uma série de veículos elétricos utilitários.

“O ano de 2012 foi muito ruim para todo o mercado de empilhadeiras, que caiu 35% em relação a 2011. Queremos aproveitar 2013, que já se mostra positivo, para crescer”, explica Euclides Azenha, diretor da companhia. E continua: “buscamos crescer 15% em 2013”.

A expansão da oferta de produtos da Clark Empilhadeiras é fruto da aquisição dos ativos da EverGreen Veículos Elétricos pela Young An, grupo ao qual pertence a Clark. A compra envolve toda a linha de veículos EverGreen, que são fabricados nos Estados Unidos, incluindo veículos de cargas e pessoas, carros de golfe, veículos de baixa velocidade (LSVs) e carros off-road.

Os veículos serão produzidos na fábrica da Clark em Lexington, no Estado de Kentucky, Estados Unidos, que agora passa a ter uma linha de produção dedicada aos modelos. Além da produção, a engenharia, vendas, marketing e suporte técnico também estão nessa localidade. As peças para a linha são distribuídas por




Azenha: “o ano passado foi muito difícil para o mercado de empilhadeiras, que caiu 35%. Buscamos crescer 15% em 2013, ano que já se mostra promissor”

meio do CD de peças da empresa, situado em Louisville, Kentucky.

Segundo o diretor da empresa, a aquisição é resultado da demanda do mercado por uma linha industrial de veículos de transporte de carga com design robusto, motores de alto desempenho e tecnologia para trabalhar em condições severas. Esta linha adicional de produtos tem aplicações em operações tradicionais de manuseio de materiais em fábricas, armazéns, Centros de Distribuição e áreas de fazendas, bem como recreação e construção, que oferecem oportunidades de vendas para os distribuidores da marca. Inicialmente, a rede Clark comercializará alguns modelos elétricos no Brasil da mesma maneira

como são comercializadas as empilhadeiras. Demais estratégias de vendas, como preços e a chegada dos equipamentos ao País, ainda não estão definidas.

Na CeMAT foram expostos dois modelos: Flatbed 2 e Utility 2. Ambos possuem potência de 6.5 HP motor de corrente alternada, autonomia de até 48 km e velocidade de até 31 km/h. O Flatbed 2 é ideal para o uso em CDs para dois ou quatro passageiros, enquanto o Utility 2 é um modelo que pode transportar, a velocidades altas, cargas ou passageiros.

Outro nicho que a companhia deve explorar em 2013 são máquinas com mais capacidade para o mercado portuário, sem dados divulgados ainda. 

Entra em operação o Centro de Distribuição da SKF

A SKF do Brasil (Fone: 11 4619.9100) acaba de inaugurar um moderno Centro de Distribuição em Jordanésia, no interior de São Paulo. O novo endereço, localizado próximo ao complexo industrial da companhia, recebeu R\$ 7 milhões de investimentos e conta com 15.800 m² de área útil e 30 docas para embarque e desembarque de mercadorias, tendo capacidade para armazenar 12.000 itens, além de abrigar 18.000 paletes e 7.000 caixas de papelão. A SKF realiza suas operações logísticas por meio de três Centros de Distribuição (São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo), atua com sete transportadores rodoviários e trabalha semanalmente com 30 embarques que abastecem clientes e distribuidores em todo o Brasil.

Clariant começa a produzir no país dessecante de umidade para transporte intermodal

A Clariant (Fone: 11 5683.7233), por meio de sua unidade de negócios Functional Materials, iniciou no país a produção do Container Dri II, um dessecante de umidade que protege as cargas contra os danos causados pela umidade durante o transporte intermodal. A empresa também anuncia a nova planta fabril, instalada em Jacareí, SP. A nova unidade para a produção do Container Dri II utiliza tecnologia de ponta para proteção contra umidade, em sala com ambiente controlado, assim como o utilizado na indústria de artefatos eletrônicos. A planta brasileira atenderá ao mercado local e aos demais países da América do Sul e, futuramente, América Central e Caribe. O Container Dri II, que atualmente é produzido nas fábricas de Belen (Novo México - EUA), Singapura e Balikesir (Turquia), é composto de matérias-primas específicas com alto desempenho de absorção que são acomodadas em uma bolsa com design especial, segundo a companhia. A solução trabalha reduzindo a temperatura do “ponto de orvalho” - momento em que se começa a formar a condensação, causando o que é conhecido como “chuva de contêiner” - e mantendo a carga protegida e segura durante todo o transporte intermodal e na armazenagem.

Volvo fornece 24 caminhões à Marinha do Brasil



A Marinha do Brasil fechou a compra de 24 caminhões VM, da marca Volvo (Fone: 41 3317.4255), para atender às demandas de caminhão-lança e caminhão-tanque. Os veículos, pintados na cor "cinza navy", serão entregues totalmente prontos para uso. De acordo com a Marinha, os caminhões-lança serão usados para içar barcos, veleiros e outros materiais característicos da operação marítima. Já os tanques farão o transporte de combustível. Os veículos estão configurados com eixos 6x2, 220 CV de potência e cabines com célula de sobrevivência.

Grupo Montarte fecha parceria com a Caixa para equipamentos

O Grupo Montarte (Fone: 3003.4888) fechou parceria com a Caixa Econômica Federal buscando facilitar as formas de financiamento para micros e pequenas empresas. A partir de agora, as micros e pequenas empresas podem financiar os equipamentos Montarte – como elevadores e plataformas cremalheira, guias e elevadores para torres eólicas – utilizando o Proger da Caixa, uma linha de crédito voltada ao financiamento de máquinas e equipamentos para empresas de pequeno porte estabelecidas há mais de 12 meses e com faturamento de até R\$ 7,5 milhões, sendo o limite de financiamento de R\$ 600 mil e o prazo para pagamento de até 48 meses.

Kepler Weber terceiriza sua infraestrutura de TI com a Sonda IT

A Kepler Weber (Fone: 0800 512.104), indústria brasileira que atua na fabricação de equipamentos para armazenagem, beneficiamento e movimentação de grânéis, acaba de contratar a Sonda IT (Fone: 11 3126.6000), integradora que prevê soluções de Tecnologia da Informação de ponta a ponta, para suportar sua infraestrutura de TI. O contrato, vigente de fevereiro de 2013 a fevereiro de 2018, abrange serviços de Service Desk, Field Service, NOC (Network Operation Center) e aplicação das melhores práticas de gerenciamento de incidentes. Além dos serviços de Service Desk e Field Service, que, respectivamente, compreendem o atendimento remoto e local para a resolução de incidentes de microinformática dos usuários, a Sonda IT também fará o gerenciamento, monitoramento e suporte à infraestrutura de servidores da Kepler Weber. Este serviço, denominado NOC (Network Operation Center), visa controlar a utilização e performance dos servidores em tempo real, assim como identificar as possíveis alterações nos equipamentos através de uma console única de gerenciamento.

Aranão Transportes adquire soluções Sialog

Operando nos mais diversos segmentos, como transportes de grânéis sólidos (farinha de trigo, amidos, etc.), transportes de glicose de milho, maltose, etc. e carga fechada, a Aranão Transportes optou pelas soluções oferecidas pela Sialog Software Solution (Fone: 14 3604.2200), como: Sialog Cargo (TMS), Sialog Finance (ERP) e o Sialog Frota.

Caçambas Rossetti irão operar na Colômbia



A Rossetti Equipamentos Rodoviários (Fone: 11 2191.0900) vendeu 81 caçambas basculantes que irão operar na construção da hidrelétrica de Ituango, considerada a maior da Colômbia. A entrega dos equipamentos aconteceu no final de março. As unidades serão montadas sobre três modelos de caminhão, que estão divididos da seguinte forma: 68 veículos Scania 8x4, 10 veículos Scania 6x4 e


3 veículos Volkswagen 6x4. Nos caminhões da marca Scania, serão utilizadas caçambas Meia Cana com capacidades de 20 m³ e 14 m³. Já nos caminhões Volkswagen serão utilizadas caçambas mais leves para operações de apoio. Esses caminhões irão operar na construção da hidrelétrica de Ituango, realizada pelo consórcio Hidroituango - composto pela Camargo Corrêa e pelas colombianas Conconcreto e Coninsa Ramon H.

Continental Pneus e PESA anunciam parceria

A Continental Pneus (Fone: 0800 170.061) firmou parceria exclusiva com a PESA (Fone: 41 2103.2211), revendedor de equipamentos pesados, peças e serviços, para a comercialização de sua linha de pneus industriais nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. "Serão, inicialmente, 16 pontos de venda na região Sul, que é muito forte na aplicação de pneus radiais", avalia Vinícius Penna, supervisor de vendas de pneus industriais da Continental Pneus. "A comercialização de pneus industriais deverá experimentar um boom nos próximos anos em razão dos investimentos em infraestrutura, logística e no setor aeroportuário necessários para que o país sedie, com sucesso, a Copa do Mundo FIFA 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016. Por isso, estamos trabalhando na ampliação de nosso portfólio e vamos intensi-

ficar a visibilidade da marca junto ao nosso público-alvo", declara, por sua vez, Gilberto Viviani, gerente nacional de vendas de pneus para veículos comerciais da Continental do Brasil.

Caminhões Scania são escolhidos pela PepsiCo

A PepsiCo (Fone: 0800 703.4444) adquiriu 45 caminhões P 360, com tração 4x2, da Scania (Fone: 11 4344.9333) para renovação de frota. O modelo foi testado e integrado à operação da PepsiCo realizando viagens reais de serviço durante seis meses. Os veículos, encomendados e customizados, já foram entregues pela Casa Scania Codema, concessionária responsável pela venda. Todos os caminhões são equipados com motores adequados à lei de emissões Euro 5 e serão utilizados pela PepsiCo na maior parte do País na entrega de seus produtos em filiais (CDV's), distribuidores e grandes clientes. 



Informações
para o seu dia-a-dia,
na palma da mão.

Ferramentas para sua empresa e
oportunidade de fazer bons negócios.

Notícias

Entrevistas

Matérias

Artigos

Eventos

Cadastre-se gratuitamente no portal Logweb e tenha
acesso a todos os serviços e muito mais

www.logweb.com.br

PORTAL
Logweb

Sua empresa precisava de
uma parceira nova.
Agora tem a TDEF.



TDEF
TRANSMISSÃO DE FORÇA

Transmissão de Força tem tudo o que você e sua empresa precisam
saber sobre transmissão de forças mecânicas, elétricas, fluido-hidráulicas
e pneumáticas, como também tecnologias de ar comprimido e vácuo.

Duas novas mídias - Revista e Portal

trazem tudo sobre o universo da transmissão de forças: novidades, parcerias,
novas empresas, mercado, tendências, tecnologias, mercado internacional, etc.

Acesse o portal e tenha acesso livre também à revista Transmissão de Força.

www.tdef.com.br

TDEF
TRANSMISSÃO DE FORÇA



Anfarlog.....	37
Alphaquip.....	15
AlumiTex.....	48
Auxter.....	5
Balluff.....	38
Bauko.....	46
Bertolini.....	28
BMC Hyundai.....	21
Brasil LOG.....	52
Canvas.....	42
Cargomax.....	50
Carvalima.....	43
Cascade.....	27
Celote.....	39
CeMAT.....	33
Cia do pallets.....	12
Clark.....	51
Cromo Steel.....	17
Crown.....	4ª Capa
Easytec.....	29
Embala Nordeste.....	45
Emplaca.....	26
Equaliza.....	7
Fispal.....	57
Fortim.....	53
Gumaplastic.....	41
Hyster.....	2ª Capa
IBL.....	54
Logweb Assinatura.....	58
Logweb Portal.....	65
Logweb Revista.....	68
Madeico.....	20
Marksell.....	34
Matra.....	32
Nautika.....	49
Neoband.....	67
Novus.....	11
Palettrans.....	19
Renasoft.....	36
Retrak.....	Sobrecapa e 30
Revista Transmissão de Força.....	65
Rodaco.....	47
Schioppa.....	13
Soropack.....	40
Still.....	25
Sythex.....	9
Top do Transporte.....	61
ULMA.....	3ª Capa
Yale.....	23
Zuba.....	35

Tetra Pak

Com a aposentadoria de Benny Heide, Vladimir Bosio assumiu a posição de diretor de Supply Chain da Tetra Pak no Brasil, acumulando a responsabilidade de diretor da fábrica de Monte Mor, SP. A área técnica da empresa, especializada em soluções para processamento e envase de alimentos, também conta com um novo líder. O sueco Pekka Matilainen chega ao país para assumir a diretoria técnica e substituir Giulio Mengoli, que passou à posição de vice-presidente Carton Economy DSO.

Total Express

A Total Express, especializada em logística de pequenas e médias encomendas e controlada pela DGB, holding de logística e distribuição do Grupo Abril, acaba de contratar o administrador de empresas Ives Uliana para o cargo de diretor de operações. Ives fica responsável por todas as atividades de armazenagem, transferência, coleta, distribuição, atendimento ao cliente (SAC) e gerenciamento de risco.

Target Sistemas

A Target Sistemas, empresa de tecnologia com foco exclusivo no setor de distribuição, anuncia a contratação de Marcelo Santucci, como novo gestor da área de comunicação, e Fábio Soares, como designer, para integrar a equipe. Os profissionais chegam à empresa com o desafio de ampliar e modernizar a comunicação da Target com seu mercado.

UPS International

Dan Brutto, na UPS há 38 anos e responsável pela estratégia internacional da companhia nos últimos cinco anos e meio, aposentou no final de abril último e foi sucedido, como presidente da UPS International, por Jim Barber, colaborador da companhia há 28 anos. Em sua nova posição, Barber juntou-se ao Comitê de Gestão da UPS, formado pelos 10 executivos mais seniores da empresa.

Panalpina

A Panalpina passará por uma mudança na direção do Grupo. A atual CEO, Monika Ribar, deixará o cargo no final de maio. Seu sucessor é Peter Ulber, especialista internacionalmente reconhecido na área de Supply Chain Management e ex-membro do conselho de diretores da Kuehne + Nagel. Essa troca de CEOs foi planejada e preparada pela diretoria global da Panalpina e por Monika - que, além de CEO da Panalpina, participa de diretorias de outras empresas - como parte do processo de sucessão na empresa.

Transportadora Plimor

A Transportadora Plimor aderiu ao programa "Na Mão Certa". O Pacto Empresarial tem o objetivo de conscientizar governos, empresas e organizações do terceiro setor para o enfrentamento mais eficaz da exploração sexual de crianças e adolescentes nas rodovias brasileiras. Entre as ações do programa estão o Projeto de Educação Continuada para Caminhoneiros, que educa por meio da informação, sensibilização e capacitação de pessoas que atuam direta e/ou indiretamente nas rodovias. Além disso, o programa desenvolve o mapeamento das rodovias federais e o encontro empresarial, evento anual que envolve as empresas participantes, promovendo troca de experiências.

Porto de Antonina

O novo diretor do Porto de Antonina, Luis Carlos de Souza, tomou posse do cargo em março último. Formado em Gestão em Logística, ele foi supervisor de operações da Terminais Portuários da Ponta do Félix, empresa arrendatária do Porto de Antonina. Além disso, presidiu o Sindicato dos Trabalhadores na Armazenagem de Cargas de Antonina (Sintracan) e é conselheiro do Conselho de Supervisão do Órgão Gestor da Mão de Obra e do Conselho de Autoridade Portuária de Antonina.



 pdvband

Mídia indoor de altíssima qualidade para colocar a marca em contato direto com o consumidor.



 signband

Mídia externa capaz de monopolizar a atenção e fixar a imagem da marca.



 printband

Impressão em papel com toda a competência e dedicação exigidas por uma mídia durável.

Ponto de venda, sinalização e gráfica. Tudo num só parque industrial.

Neoband. Soluções completas para ideias de todos os tamanhos.



neoband
ponto de venda, sinalização & gráfica

    www.neoband.com.br
vendas@neoband.com.br (11) 2199 1256





SE TEM LOGÍSTICA TEM LOGWEB

SE TEM LOGWEB TEM LOGÍSTICA

Anuário das Empresas de Logística
catalogadas por linha de produtos
(fonte permanente de consulta)

Setor Eletroeletrônico
Seus Operadores Logísticos e suas Transportadoras




Condomínios Logísticos

LEIA EM
JULHO

LIGUE AGORA! Fale conosco, reserve seu espaço.

REVISTA
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3081-2772
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
Acesse nosso site: www.logweb.com.br

Linked  [logweb-editora](#)  [Portal.e.Revista.Logweb](#)  [@logweb_editora](#)

Paixão pela inovação,
confiança de um

líder

DAIFUKU



SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM, MOVIMENTAÇÃO E SEPARAÇÃO DE PEDIDOS

Referências:

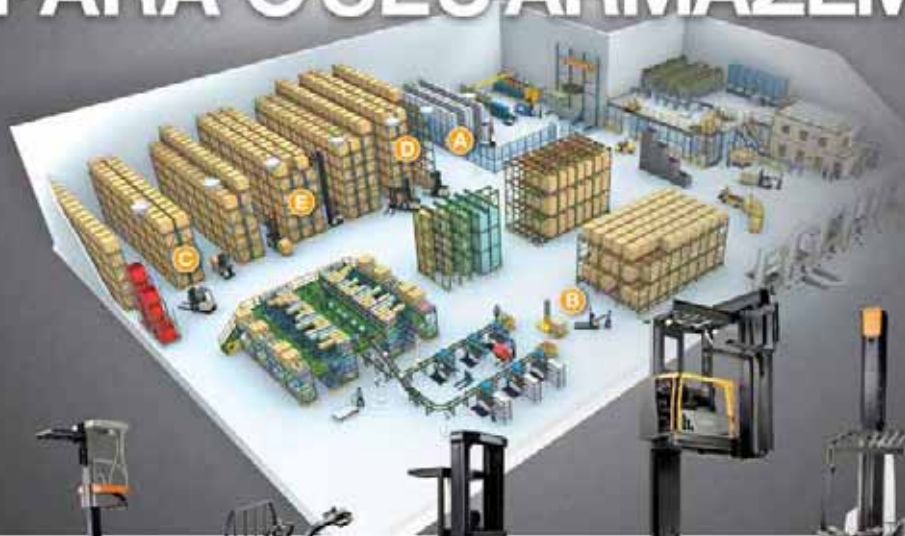
ROGE, EBF, VAZ, ACRILEX, BELENUS,
OMRON, SMC, HITACHI, FUJIFILM,
COLUMBIA, DANONE, COFEMA,
ECOPAD, BUFALO, STAM....

Soluções automáticas de armazenagem
Soluções de separação de pedidos
Veículos automatizados
Soluções de transporte e classificação
automática

 **ULMA**
HANDLING SYSTEMS

Rua José Getúlio 579 cj22 - Aclimação São Paulo - SP - BRASIL - Cep 01509-001
Tel: +55 11 3711-5940 - Fax: +55 11 2167-5284
informa@manutencion.ulma.es - www.ulmahandling.com

IDEIAS AVANÇADAS PARA O SEU ARMAZÉM.



A Multifuncional
WAVE™ Assento
de Trabalho



**B Transporte Horizontal
Carga e Descarga**
Transportadora elétrica com
tambor à pé ou embarrado



**C Seleção de
Pedidos**
Equipamentos de
pedidos em todos os
níveis



**D Corredores
Muito Estreitos**
Equipamentos
Estreitos



**E Corredores
Estreitos**
Equipamentos
Estreitos e
Híbridos

Visite-nos para ver os mais recentes avanços da Crown em movimentação de materiais.

Com a Crown você pode ter um armazém com a mais avançada tecnologia para sua frota de empilhadeiras. Oferecemos a você as empilhadeiras e informações necessárias para garantir a melhor eficiência possível de sua operação. Fabricamos nossos produtos exclusivamente para as suas especificações. Ideias Crown ajudam a obter o máximo de produtividade de seus operadores e de sua frota todos os dias.

Entre em contato hoje no (11) 4584-4040 ou visite crownbrasil.com.

CROWN
IDEAS THAT ADVANCE